ENERGÍA Y POLÍTICA

UNA HISTORIA DEL PETRÓLEO EN ESPAÑA

Gloria Quiroga Valle (dir.)

CATARATA

ENERGÍA Y POLÍTICA

UNA HISTORIA DEL PETRÓLEO EN ESPAÑA

Gloria Quiroga Valle (dir.)

CATARATA

ENERGÍA Y POLÍTICA

UNA HISTORIA DEL PETRÓLEO EN ESPAÑA

Gloria Quiroga Valle (dir.)

CATARATA

Índice

INTRODUCCIÓN, Gloria Quiroga

CAPÍTULO 1. PETRÓLEO Y POLÍTICA EN LA ESPAÑA DEL SIGLO XX,Gabriela Tortella

Introducción

El periodo Inicial (1900-1926)

La creación del monopolio y sus consecuencias inmediatas (1927-1930)

La política petrolera durante la Segunda República (1931-1936)

La Guerra Civil (1936-1939)

El primer franquismo y la Segunda Guerra Mundial (1939-1946)

Rectificando el monopolio: la ley de 1947 y sus consecuencias (1947-1970)

Crisis económica y transición política (1971-1980)

Una nueva política energética: la Unión Europea y el fin del monopolio (1981-2000)

Conclusiones: rutinas y paradojas de una política energética

PRIMERA PARTE. ORÍGENES Y PROTAGONISTAS

CAPÍTULO 2. EL MONOPOLIO Y SU CREADOR: LOS ORÍGENES DE

CAMPSA Y JOSÉ CALVO SOTELO (1927-1947),Gabriel Tortella y Gloria Quiroga

La situación de la economía española en 1927

El creador del monopolio

La creación del monopolio y sus primeros nueve años de vida

La Guerra Civil y la posguerra: los once años siguientes (1936-1947)

CAPÍTULO 3. CEPSA Y DEMETRIO CARCELLER SEGURA: LA INDUSTRIALIZACIÓN DEL SECTOR EN ESPAÑA (1929-1954), Francisco Contreas-Pérez y Manuel Peña Díaz

Demetrio Carceller Segura, un hijo del siglo

La conexión Maracaibo-Tenerife y la primera industrialización del petróleo en España

La compañía durante la Segunda República (1931-1936)

Una petrolera en tiempos de guerra, 1936-1945

'El núcleo industrial más valioso de España'

CAPÍTULO 4. JUAN MARCH Y PETRÓLEOS PORTO PI, Mercedes Cabrera

Juan March

De La Isleña a la Transmediterránea

Un proyecto polémico: Porto Pi

Juan March y la política

El monopolio del petróleo

El pleito por el petróleo ruso

Y llegó la República

Epílogo

CAPÍTULO 5. LA ALTERNATIVA FRUSTRADA DE HORACIO ECHEVARRIETA (1920.1927), Pablo Díaz Morlán

Introducción

El primer intento (1920): subirse al carro de las innovaciones

El segundo intento (1927): hombre de paja de los alemanes

Conclusiones

SEGUNDA PARTE. LOS PROCESOS DE EXPASIÓN

CAPÍTULO 6. DE LA AUTARQUÍA AL DESARROLLISMO: LA EXPANSIÓN DE LA INDUSTRIA DE LOS HIDROCARBUROS EN ESPAÑA: (1947-1981), Gloria Quiroga

El upstream español: los inicios de la actividad de exploración

La creación de la industria del refino

La actuación de CAMPSA

Conclusiones

CAPÍTULO 7. ORIGEN Y DESARROLLO DE LA INDUSTRIA PETROQUÍMICA EN ESPAÑA, Manuel Bravo

Introducción

La industria petroquímica

Antecedentes de la industria petroquímica

La industria petroquímica en España: inicio y crecimiento

Mensajes clave y conclusiones

CAPÍTULO 8. REPSOL Y SU CONVERSIÓN EN MULTINACIONAL, 1981-2022: ¿HISTORIA DE UN ÉXITO O DE UN FRACASO?, Gloria Quiroga

Desmontando el monopolio: la presidencia de Claudio Boada (1981-1985)

El nacimiento de REPSOL: la presidencia de Óscar Fanjul (1985-1996)

La expansión internacional de REPSOL: la presidencia de Alfonso Cortina (1996-2012)

La era Brufau, 2004-2022

El desempeño de REPSOL en el upstream en territorio nacional

Conclusiones

CAPÍTULO 9. EL AUTOMÓVIL Y EL PETRÓLEO EN LA HISTORIA ECONÓMICA DE ESPAÑA: 1900-2020, Raúl Molina Recio

Introducción

Petróleo y automóvil

Conclusiones

CAPÍTULO 10. DEMANDA Y USOS DE GAS EN ESPAÑA. UNA

APROXIMACIÓN A 120 AÑOS DE HISTORIA (1900-2020), Eloy Álvarez Pelegry

Alcance, propósito y estructura

Introducción. Tipos de gases y usos

De 1901 a 1939, Competencia de la electricidad y nuevos usos del gas

Los años cuarenta

De 1950 a 1970. Gas manufacturado, crecimiento de los GLP y establecimiento de las bases para la introducción del gas natural

Los años setenta. Gas natural, gas manufacturado y gases licuados del petróleo

Los años ochenta: crecimiento del mercado. El protocolo del gas

La decada de los noventa. El PEN 1991-2000. Fuerte crecimiento del consumo

El siglo XXI: Fuerte crecimiento de la demanda y efectos de la crisis

Demanda y usos del gas. Una perspectiva histórica desde la situacion actual

SOBRE LOS AUTORES Y AUTORAS

NOTAS

Gloria Quiroga Valle (dir.)

Energía y política

Una historia del petróleo en España

CATARATA

© de los textos, sus autores y autoras, 2022

© Los libros de la Catarata, 2022

Fuencarral, 70

28004 Madrid

Tel. 91 532 20 77

www.catarata.org

Energía y política.

Una historia del petróleo en España

isbne: 978-84-1352-632-4

ISBN: 978-84-1352-578-5

DEPÓSITO LEGAL: M-28.427-2022

THEMA: NHT/KNBP/1DSE

IMPRESO POR ARTES GRÁFICAS COYVE

este libro ha sido editado para ser distribuido. La intención de los editores es que sea utilizado lo más ampliamente posible, que sean adquiridos originales para permitir la edición de otros nuevos y que, de reproducir partes, se haga constar el título y la autoría.

Introducción

Gloria Quiroga

La historia de la industria del petróleo en España en los últimos cien años muestra una trayectoria apasionante, a pesar de, o quizá debido a, la inexistencia de reservas petrolíferas en nuestro país. España no es país de petróleo, como tampoco lo es de carbón, cuyas reservas además de limitadas son de mala calidad. Esta escasez de fuentes energéticas fósiles fue argüida como causa del atraso económico del país que explicaría la divergencia de España con otros países durante la primera y segunda revolución industrial. Es cierto que los países pioneros en el desarrollo económico, como Inglaterra, Estados Unidos o Alemania, sí que contaron con excelentes reservas de carbón o petróleo; sin embargo, la experiencia histórica ha demostrado que muchos otros países sin disponibilidades energéticas se desarrollaron económicamente. Tal es el caso de Suiza o Japón, que encontraron en el comercio internacional la clave para cubrir sus necesidades energéticas y fueron moldeando sus instituciones para mejorar su abastecimiento en un contexto de creciente aumento del consumo de energía y especialmente, a partir de 1900, de petróleo.

Aunque el petróleo se conocía desde tiempos bíblicos, es cierto que la industria petrolera moderna tiene su origen en 1859, cuando se construyó el primer pozo para extraer petróleo del subsuelo. Fue en Pensilvania y a partir de este momento, se desató la “fiebre por el oro negro” que ha continuado hasta nuestros días. El descubrimiento de nuevos usos de este material cambiaría la historia de la humanidad. Si en un principio se destinó a iluminación, con la llegada de la Segunda Revolución Industrial y la aparición de innovaciones como el motor de explosión, el petróleo se convirtió en el principal combustible energético —aunque su utilidad va mucho más allá: plásticos, fertilizantes, colorantes…—; su consumo masivo es un impulsor para el desarrollo económico y

su explotación es sinónimo de riqueza y ostentación. El apellido Rockefeller ha quedado grabado en el imaginario colectivo como la reencarnación de la diosa Fortuna en la edad contemporánea porque el fundador de la saga, John D., llegó a convertirse a finales del siglo XIX en uno de los hombres más ricos del mundo, amén de odiados, al crear una gran empresa, la Standard Oil, que consiguió controlar prácticamente en régimen de monopolio el refino y distribución del petróleo (dejando de lado la fase de exploración y producción) no solo en Estados Unidos, sino también a nivel internacional. Esta posición la obtuvo recurriendo a prácticas, cuando menos, censurables: manipulando precios, haciendo dumping para arruinar a competidores o pactos secretos con estos para repartirse la cuota de mercado… Hasta que el peso de la ley, en este caso la antimonopolística ley Sherman de 1890, cayó sobre su empresa, obligándole a trocearla en compañías como Socony-Mobil, Socal-Chevron, Amoco, y la más grande, que mantuvo el nombre hasta que se convirtió en Exxon y que se especializó en mercados extranjeros, donde iba a tener que "enfrentarse" a la otra grande del momento, la Royal Dutch-Shell, fruto de la fusión de una empresa inglesa y otra holandesa y donde destacaría una figura cuyos tentáculos llegaron hasta España, Henri Deterding, a quien Calvo Sotelo definió como "el Napoléon del petróleo, escueto y sajón" (1974: 141).

A estas dos compañías, con el descubrimiento de nuevos yacimientos, se les fueron sumando otras que acabarían rivalizando con ellas y rompiendo el monopolio: Gulf Oil y Texaco en Estados Unidos; en Oriente Medio, la Anglo-Persian Oil Company, que acabaría llamándose British Petroleum y de la que el Gobierno británico se convirtió en socio en 1914, argumentando que, como Inglaterra no tenía petróleo, necesitaba una empresa estatal que controlara yacimientos, idea que sería copiada por José Calvo Sotelo cuando puso en marcha el monopolio, o la Turkish Petroleum Company, en la que el Gobierno francés acabó también teniendo parte; en Rusia, sus grandes reservas de petróleo fueron puestas en explotación por otros grandes apellidos de la historia empresarial, Nobel y Rothschild. Pero tras el estallido de la Revolución rusa, el gobierno nacionalizó toda la industria, creando en 1922 la sociedad Sovneft, que también desempeñaría un papel destacado en España; y en Latinoamérica, se descubrieron reservas

importantes en Venezuela, petróleo que también sería relevante para España, y en México, donde, en 1938, el presidente Lázaro Cárdenas nacionalizó la industria,

Todo este auge en la creación de compañías petrolíferas, junto a la aparición de nuevos yacimientos y las mejoras tecnológicas tanto en la extracción (como la broca rotatoria para excavar en el suelo que sustituyó al método de Drake de perforación con herramienta de cable que levantaba y dejaba caer una broca en el pozo) como en el refino (la técnica del fraccionamiento[1]) hicieron que durante los años veinte y treinta del siglo XX, la oferta de petróleo fuera superior a la demanda y que, por tanto, los precios disminuyeran: entre 1920 y 1935 el precio del crudo disminuyó en un 40% y el de la gasolina en un 60% (Tortella et al., 2003: 31). Obviamente, la peor parte se la llevaron las compañías del sector que veían cómo sus beneficios se reducían y amenazaban con llevarlas a la ruina. Y este fue, junto con la tendencia a la estatalización en varios países del negocio petrolífero, lo que llevó a las grandes compañías a firmar en 1928 un pacto de cártel, que se conoce como el Acuerdo de Achnacarry, y en el que quedaban establecidas las cuotas de mercado y los precios de venta de las compañías y puso fin a la etapa de dura competencia que se había dado durante las primeras décadas del siglo XX.

¿A qué se debe esta alta volatilidad en su precio y la tendencia a crear grandes corporaciones? En gran parte a las peculiaridades de su industria. Esta tiene unas barreras de entrada muy grandes, ya que se requieren enormes inversiones para la exploración, explotación y refino, que solo se justifican si hay una gran demanda. Decidida la inversión, se produce una aumento del volumen de producción que provoca un descenso de los precios, que a su vez estimula más aún el consumo, hasta que este vuelve a subir a un punto que vuelve a hacer rentable una nueva inversión. Y dados estos enormes costes fijos, la industria petrolera en todas o en alguna de sus tres grandes fases, el upstream o exploración y explotación y producción, el midstream o transporte y almacenamiento al por mayor y el downstream, o refino, distribución y venta, es proclive a crear grandes compañías, que tienden a llevar a cabo fusiones para acrecentar aún más su tamaño y para estar presentes en las tres etapas.

En 1900, el consumo de petróleo en España era prácticamente testimonial, como así nos muestran los datos de importación (dado que en España no se producía petróleo). Sin embargo, su consumo experimentó un gran crecimiento en los siguientes treinta años, pasando la cantidad importada a multiplicarse por más de veinte, de poco más de 40.000 Tm en 1900 a casi 900.000 en 1935 (Tortella, 1990: 95), aumento acorde con la etapa de desarrollo económico que vivió nuestro país durante el primer tercio del siglo XX. Durante estos años, el petróleo empezó a ejercer el papel de protagonista en el escenario energético mundial y, en este contexto, comienzan las primeras iniciativas de la industria petrolífera en España, ligadas en esta primera etapa a la iniciativa privada. Por un lado, el desembarco de las grandes multinacionales: el Grupo Standard Oil con su filial Vacuum Oil o en colaboración con las españolas Compraflet y Babel y Nervión, y Royal Dutch-Shell, a través de la Sociedad Petrolífera Española; y por otro, las iniciativas nacionales, guiadas por figuras empresariales tan notables, a la vez que controvertidas, como Juan March y Horacio Echevarrieta, cuyas trayectorias en este sector aparecen recogidas en sendos capítulos y cuyas iniciativas tuvieron resultados muy dispares, desde el éxito del mallorquín al rotundo fracaso del vasco, así como una empresa de refino, Sabadell y Henry, en la que empezó trabajando otro de los protagonistas de este libro, Demetrio Carceller.

Sin embargo, un negocio tan importante y en plena expansión como era la industria petrolera no podía quedar ajeno al control por parte de los Estados, y España no iba a ser una excepción, aunque sí que lo sería en la magnitud del control. El hito más importante en la historia del petróleo de nuestro país tuvo lugar en 1927 y marcaría el devenir de esta industria durante todo el siglo XX. En plena transformación de la dictadura primorriverista, del directorio militar al civil, llegó en 1926 al Ministerio de Hacienda José Calvo Sotelo, y suya fue la idea de instaurar un monopolio fiscal, para aumentar la recaudación y reducir el déficit, sobre un artículo, que en sus propias palabras debía ser “exótico”, encontrándolo en el petróleo. La idea no era novedosa ni exclusiva de nuestro país, ya que otros países de nuestro entorno, como Italia, Francia o Inglaterra, decidieron en fechas similares crear compañías bajo la tutela total o parcial de los Estados para asegurarse el

abastecimiento de petróleo. El propio Calvo Sotelo se lamentaba de que en España aún no se había hecho:

España no había tenido jamás política petrolífera: nuestros gobernantes no la habían soñado, ni presentido su necesidad. Mientras Inglaterra, siempre alerta, tomaba posición fortísima —un tercio de capital, parece ser, y en la realidad, el control directivo— en una de las más poderosas compañías petrolíferas del mundo, e Italia, siguiendo parecida orientación, fundaba, ya bajo la égida de Mussolini, la Agencia Generale Italiana del Petróleo (AGIP) […] y Francia, menos presurosa por la retardataria traba del mecanismo parlamentario […] llegaba a la creación de una Compañía genuinamente francesa, aportando a ella la participación reservada al vecino país en los yacimientos del Mosul, nosotros, España, permanecíamos indiferentes, cual si no tuviésemos necesidad de petróleos. ¡Y cada día importábamos mayor número de motores Diesel, y nuestra flota, ya mercante, ya de guerra, se construía a base de combustibles líquidos, y el tráfico automovilista demandaba cantidades crecientes de gasolina, y la aviación progresaba vertiginosamente! (1974: 140).

Y una vez más, la tradición intervencionista del Estado en la economía española se mostró en estado puro con la creación del Monopolio de Petróleos, ya que se decidió que solo una única compañía iba a poder actuar en todo el territorio español, a excepción de las islas Canarias, donde se asentó la iniciativa privada de la mano de Demetrio Carceller y de la empresa creada para tal efecto, CEPSA (Compañía Española de Petróleos, S. A.). Y esto suponía la inmediata expropiación de las instalaciones de las empresas que operaban en España y su salida del mercado, medida que dio lugar a dos consecuencias no deseadas: el boicot por parte de las grandes multinacionales que controlaban la producción de crudo y los interminables litigios que tanto estas como las empresas nacionales presentaron ante los tribunales españoles y europeos.

Dado que España no era productora, el monopolio se estableció sobre la importación y la distribución, pero el Estado decidió no

controlar su gestión, sino arrendar la administración de este a una empresa privada, CAMPSA (acrónimo de Compañía Arrendataria del Monopolio de Petróleos, S. A.), en la cual el Estado se reservaba el 30% del capital social, en "pago" por crear al monopolio. Sin embargo, como se verá a lo largo de estas páginas, el Estado ejerció un fuerte control sobre la arrendataria, lo que crearía durante su existencia bastantes problemas y choques entre la actuación privada y la injerencia estatal.

Pues bien, este férreo monopolio tuvo una larguísima existencia y fue capaz de adaptarse con mayor o menor éxito a las circunstancias económicas por las que atravesó España durante los setenta años que estuvo vigente. Soportó cambios de régimen, una guerra civil, una larga dictadura, la llegada de la democracia, dos crisis mundiales energéticas… y, sin embargo, su desaparición no fue producto de su ineficiencia y obsolescencia, sino de las exigencias impuestas por la Comunidad Económica Europea para el ingreso de nuestro país.

Durante su duración, la industria petrolera se vio influenciada por la situación política de cada momento en un contexto de creciente aumento del consumo de este que en los años setenta llegó a suponer más del 70% de la energía consumida en nuestro país y el Estado controló con mayor o menor éxito este monopolio a través del Ministerio de Hacienda, dado que su origen fue una medida recaudatoria. La historia y las relaciones del binomio "P&P", Política y Petróleo, tan presentes a lo largo de nuestra historia, aparecen recogidas magistralmente en el primer capítulo de este libro.

Sin embargo, en el espíritu del decreto fundacional ya estaba presente la idea de crear no solo una única y gran empresa distribuidora y comercializadora, sino también una potente industria petrolera, en lo que a exploración y explotación, capacidad de refino y petroquímica se refiere. Sin embargo, CAMPSA no supo, no pudo o no quiso realizar estas tareas, como sí que hizo CEPSA, aunque en condiciones muy ventajosas como se verá, y por ello, se convirtió en la admiración del propio Calvo Sotelo, que veía en ella todas las cualidades de las que CAMPSA adolecía.

Tras el triunfo del bando franquista y la implantación de una política autárquica e intervencionista, la iniciativa pasó al Ministerio de Industria mediante el brazo ejecutor del recién creado Instituto Nacional de Industria (INI). La lucha fratricida por el control del sector entre CAMPSA/INI auspiciada por sus progenitores, los ministerios de Hacienda/Industria, sería continua, afectando de forma muy poco positiva a la política energética del país. El INI sería el encargado de crear las primeras refinerías públicas, así como las industrias petroquímicas, cuya historia se cuenta en un capítulo de este libro, pero pronto chocaría con la dura realidad de que España no contaba ni con la tecnología ni con el capital, tanto físico como humano, para el desarrollo de este tipo de industrias. En consecuencia, a partir de los años cincuenta, se inicia una etapa de flexibilidad en lo que a colaboración con empresas extranjeras se refiere, especialmente norteamericanas, que pudieran aportar tanto su capital como su know how y experiencia para la puesta en marcha de una moderna industria del refino y la petroquímica. Fue el primer paso de apertura que se materializaría en la siguiente década con la creación de un número importante de empresas del sector en las que la iniciativa privada, tanto nacional como extranjera, pasó a tener una papel cada vez más relevante. Sin embargo, la década de los setenta fue una etapa convulsa: dos crisis energéticas mundiales, la de 1973 y la de 1979, que propiciaron un mayor intervencionismo de los estados en la industria petrolífera, a la que se unió, en el caso de España, el fallecimiento de Franco y la llegada de la democracia, que permitiría, diez años después, la entrada en la Comunidad Económica Europea y la adecuación de todo nuestro entramado legislativo al nuevo marco europeo, donde no había cabida para monopolios. Fue el inicio del fin del Monopolio de Petróleos que se consumó, finalmente, y tras un largo proceso, en 1997, cuando el Estado vendió su última participación.

Este libro narra la creación, transformación y desaparición del Monopolio de Petróleos a lo largo de su historia y cómo bajo las cenizas de este surgió una empresa moderna y competitiva, REPSOL, que iniciaría un crecimiento y expansión internacional que la permitió situarse en los albores del nuevo milenio entre las grandes petroleras a nivel mundial, aunque en la actualidad haya perdido empuje, pérdida derivada de algunas de sus decisiones estratégicas que no alcanzaron el resultado previsto, así como

también de las relaciones que se establecen en ocasiones entre empresas privadas y gobiernos, máxime en un sector estratégico como es el del petróleo, tal y como se verá en el capítulo dedicado a la expansión e internalización de REPSOL desde 1981 hasta la actualidad.

Pero la historia del petróleo en España es mucho más que CAMPSA y su existencia. En sus orígenes, y como no podía ser de otra manera, estuvieron tres de los mayores, y probablemente más controvertidos, empresarios de nuestro país en la primera mitad del siglo XX: Juan March, Horacio Echevarrieta y Demetrio Carceller, cuyas vidas personales, y sobre todo empresariales, parecen sacadas de un guion cinematográfico. Los tres tuvieron una visión y un espíritu emprendedor muy destacables y compartieron las características que definen al empresario: iniciativa, riesgo y oportunidad (Tortella et al., 2011). Vieron en el incipiente negocio del petróleo en España una oportunidad tremendamente arriesgada de ampliar sus fortunas, aunque con diferente suerte. Mientras dos de ellos llegaron a acumular inmensas fortunas y sus herederos actuales siguen estando entre las listas de los más ricos del país (los March y los Carceller), Echevarrieta acabó arruinado.

Sus logros y también fracasos empresariales fueron épicos y en los capítulos correspondientes se mezcla la búsqueda y acopio del oro negro con su influencia política tanto en clave nacional (dos de ellos fueron parlamentarios, aunque de signo opuesto, mientras que el tercero llegó a ministro de Industria) como también en la esfera internacional. Sus inclinaciones germanófilas o aliadófilas en las dos guerras mundiales y republicanas o nacionales durante la Guerra Civil constituyen una apasionante historia en la que se entremezclan el espionaje, las traiciones y el deseo tanto de favorecer a un bando como de perjudicar al contrario con la obtención de una materia prima que se había convertido en imprescindible para el desarrollo económico y el acontecer bélico. España se convirtió en uno de los escenarios donde se libró la batalla por asfixiar energéticamente a la Alemania nazi: la recién estrenada dictadura franquista tuvo que elegir entre apoyar al bando al que ideológicamente estaba más próxima o conseguir petróleo proveniente del bando aliado, y especialmente de los norteamericanos. La elección estaba clara y al final triunfó

pragmatismo sobre la ideología.

Finalmente, el libro se completa con tres capítulos más. El primero, dedicado a la industria petroquímica, un sector de gran importancia, pero que en ocasiones no es tan reconocido como su "hermana" mayor, la industria del refino; otro, dedicado al uso del petróleo como bien de consumo cuya demanda refleja fielmente el crecimiento económico a través del empleo del automóvil, y donde se ve claramente cómo el aumento de parque móvil español ha ido ligado al devenir económico; y por último, el que trata el uso y consumo del gas, que no es un derivado del petróleo, sino que es un hidrocarburo mineral como este, pero cuyas trayectorias y evoluciones suelen estar muy relacionadas —y en el caso español, más—, pues la industria gasista ha estado ligada desde sus orígenes a la petrolera: creó ENAGÁS, y CAMPSA y posteriormente REPSOL participaron en empresas gasistas como Butano y Gas Natural.

El libro, aunque escrito con rigor académico, tiene una lectura fácil y amena y seguro que permitirá a sus lectores disfrutar de la apasionante historia del petróleo en nuestro país y de sus protagonistas. En él han colaborado grandes especialistas en la materia con los que tengo una infinita deuda por aceptar incorporarse al proyecto de una manera entusiasta, que no decayó incluso cuando fueron sometidos a las presiones de la editora que suscribe estas páginas. Y mi gratitud también se extiende a la editorial, Los Libros de la Catarata, y en especial a Carmen Pérez, y a Alfonso Ballestero y a José Luis Díaz Fernández, ya fallecido, y con quienes tuve el honor de trabajar en el libro Del monopolio al libre mercado. La historia de la industria petrolera española que escribieron, ya hace veinte años, junto a mi maestro Gabriel Tortella, y del que este libro pretende ser heredero.

Bibliografía

Calvo Sotelo, J.

(1974 [1931]): Mis servicios al Estado. Seis años de gestión.

Apuntes para la Historia, 2ª ed., Madrid, Instituto de Estudios de Administración Local.

Tortella, G

. (1990): “CAMPSA y el Monopolio de Petróleos, 1927-1947”, en Martín Aceña, P. y Comín, F. (eds.), Empresa pública e industrialización en España, Madrid, Alianza Economía y Finanzas, pp. 81-116.

Tortella, G.; Ballestero, A.

y

Díaz Fernández, J. L.

(2003): Del monopolio al libre mercado. La historia de la industria petrolera española, Madrid, LID Editorial.

Tortella, G.; Quiroga, G.

y

Moral-Arce, I. (2011):

“El empresario ¿nace o se hace? Educación y empresarialidad en la España Contemporánea”, Journal of Iberian and Latin American Economic History, 29(1), pp.123-153.

Capítulo 1

Petróleo y política en la España del siglo XX*[2]

Gabriel Tortella

Introducción

España es un país pobre en recursos minerales energéticos. Algunos autores han visto en este dato la explicación de su retraso económico en el contexto europeo, pero el hecho de que otros países de este mismo continente, como, por ejemplo, Italia, Suiza, Suecia, incluso Francia, adolezcan de parecida limitación y, sin embargo, se hayan desarrollado económicamente antes, pone en tela de juicio esta teoría, máxime cuando otros, ricos en recursos petrolíferos o gasistas, como Venezuela, México, Arabia Saudí o Nigeria registran un atraso considerablemente mayor que el español.

Tiene que haber otras explicaciones a la lentitud del desarrollo económico español en el siglo XIX y parte del XX, como, por ejemplo, los bajos niveles de capital humano, o ciertos factores geográficos, como la relativa aridez del suelo y el bajo nivel de pluviosidad (Tortella, 1994a; Tortella et al., 2013; Tortella y Quiroga, 2013; Núñez, 1992; Dobado, 2004; Llopis, 2004). Además, podría también alegarse que los errores en la política energética española han sido más serios obstáculos al crecimiento que la simple escasez de hidrocarburos. Pero tampoco debe atribuirse demasiado peso a este argumento, por una serie de razones. En primer lugar, el siglo XX es, en el conjunto español, un periodo de recuperación económica. En segundo lugar, España siguió durante la centuria unas políticas energéticas que, como vamos a ver, no difirieron muy significativamente de los de países vecinos como, señaladamente, Francia e Italia. A pesar de ello, queda muy claro que las políticas económicas del primer franquismo contribuyeron de forma notable al largo lapso de estancamiento entre 1939 y 1950, aproximadamente, que caracteriza a la historia económica de la España de esa época (Tortella y Houpt, 2000; Teichova et al., 2000; Tortella y García Ruiz, 2004; Green et al., 2004). Entre estas políticas económicas descaminadas, las relativas a los hidrocarburos, pese a haber sido en gran parte heredadas del

periodo anterior a la Guerra Civil, me parecen haber sido una parte importante dentro del conjunto de los errores del primer franquismo. Una de las conclusiones que se desprenden del presente estudio es que, tras establecerse en 1927 un monopolio absoluto de la distribución de productos petrolíferos en España, y a pesar de las razones ideológicas que tenía el régimen de Franco para respetar este estado de cosas, este mismo régimen se fue viendo obligado por la fuerza de los hechos y las exigencias de la economía a modificar y suavizar las rigideces de la legislación inicial. Incluso el propio creador del monopolio absoluto, José Calvo Sotelo, ministro de Hacienda en el gobierno del dictador general Miguel Primo de Rivera, quedó algo disconforme con los resultados iniciales y contribuyó a las primeras modificaciones.

Aunque en ella se sugieren algunas hipótesis explicativas, la presente exposición es panorámica y por tanto adopta el orden cronológico; en gran parte, este capítulo constituye una síntesis del contenido del libro de Tortella et al., 2003.

El periodo Inicial (1900-1926)

El consumo de hidrocarburos en España fue bajo antes de la Primera Guerra Mundial, pero tras el final de las hostilidades se manifestó un claro cambio de tendencia relacionado sin duda con el proceso de modernización económica que tuvo lugar durante el primer tercio del siglo XX (Tortella, 2021). La economía española, que durante el siglo XIX apenas había exportado otra cosa que productos agrícolas y materias primas, y cuya industria había estado concentrada en la producción de bienes de consumo, tales como alimentos y productos textiles, se fue diversificando desde los albores del siglo XX e incorporando industrias de equipo como la química industrial, la metalurgia, la industria mecánica, la de construcción y la eléctrica, mientras la agricultura se mecanizaba y modernizaba en parte y se iba desarrollando un sector de servicios moderno (banca, educación), junto a otros signos de progreso, como la introducción y expansión del automóvil, el teléfono, la radio y el telégrafo eléctrico.

Estas nuevas actividades demandaron nuevas formas de energía y en crecientes cantidades. En un país cuya producción de carbón era mediocre, la demanda de electricidad y petróleo creció rápidamente. Aunque los niveles absolutos permanecieron modestos, las importaciones de petróleo pasaron de 35.000 a 299.000 toneladas entre 1919 y 1927, lo que implica una multiplicación por más de 8,5 en ocho años. Este salto de la demanda pronto atrajo un número considerable de importadores, destileros y distribuidores. Entre los nuevos agentes en el mercado petrolero español hay que señalar a dos de las mayores multinacionales del sector, Shell y Standard Oil (la futura Exxon), que operaban en España por medio de una serie de sucursales y afiliadas; había también una importante empresa española, Petróleos Porto Pi (PPP). Fundada en 1923, PPP era propiedad de Juan March, el conocido financiero y comerciante mallorquín que ya por entonces era tenido por el hombre más rico de España

(Cabrera, 2011). Por medio de un acuerdo con la banca francesa Bauer, Marchal et Cie y la barcelonesa Banca Arnús, PPP era el distribuidor exclusivo del petróleo ruso en España. La empresa de March competía intensamente con los dos gigantes multinacionales, pero el mallorquín contaba con un as en la manga: su amistad con el dictador Primo de Rivera, que cultivó asiduamente desde que este asumió el poder en 1923 con el objeto evidente de obtener algún tipo de monopolio que le librara de tan poderosos rivales en el mercado de hidrocarburos. La obtención de monopolios oficiales era una de las especialidades del polifacético magnate, como ya había demostrado en el terreno de la importación de tabaco.

La creación del monopolio y sus consecuencias

inmediatas (1927-1930)

Los planes de March descarrilaron, sin embargo, cuando un decreto del Ministerio de Hacienda del 28 de junio de 1927 anunció la creación de un monopolio oficial del petróleo por el cual el Estado pasaba a ser el único importador, distribuidor y, en su caso, productor de petróleo y demás combustibles líquidos. El Estado ejercería el monopolio por medio de una empresa privada que operaría bajo la estricta supervisión del Ministerio de Hacienda y cuyos beneficios quedarían en gran parte en poder del Estado, con la excepción de un canon anual del 5% del capital de la empresa y unas pequeñas participaciones proporcionales al volumen de ventas y de complejo cálculo. Se convocó un concurso público para seleccionar el proyecto y propuesta a que se adjudicaría la constitución de la nueva compañía, que se titularía Compañía Arrendataria del Monopolio de Petróleos Sociedad Anónima (CAMPSA). Se presentaron seis proyectos y la adjudicación recayó sobre el propuesto por un consorcio de grandes bancos. El único gran banco excluido fue el Banco Central, de fundación reciente y que pasaba por un periodo de dificultades, lo cual no fue óbice para que presentara su propio proyecto, que no fue aceptado (véase, sobre la historia del Banco Central, Tortella, 2007 y Tortella Casares y García Ruiz, 1999). Aunque poderoso, el consorcio bancario no tenía experiencia previa en el negocio petrolífero, hecho que fue repetidamente alegado por sus despechados competidores.

Llegados a este punto, podemos preguntarnos por qué fracasó el tan madurado plan de March, basado en dar coba al dictador para que se le adjudicara el monopolio a él. La explicación reside en que en la política hay laberintos que incluso para un hombre de negocios tan astuto pueden resultar excesivamente intrincados. El caso es que José Calvo Sotelo, renombrado jurista, abogado del Estado, hombre de gran carácter y prestigio en los círculos de la derecha española,

se contaba entre los más firmes candidatos para ser ministro de Justicia en el segundo gobierno de la dictadura, el llamado "directorio civil". Sin embargo, la cartera que Primo de Rivera le ofreció fue la de Hacienda, para la que él se sentía menos preparado; aceptó, con todo, a regañadientes. Calvo Sotelo era conservador pero reformista, y tenía planes de remodelación profunda en el terreno jurídico. Resignado a actuar en Hacienda, pronto presentó a Primo de Rivera un plan de reforma fiscal bastante radical, cuyo plato fuerte era la introducción de un riguroso impuesto sobre la renta. El dictador quedó sorprendido ante el alcance de la reforma propuesta por su ministro de Hacienda. Consultó a sus círculos políticos y sociales y encontró una oposición unánime, que trasladó a su ministro; este de nuevo quedó frustrado y desengañado. Según escribió en sus memorias políticas, triunfó "el quietismo obstinado de gran parte de las clases conservadoras […] la incomprensión egoísta de multitud de ciudadanos pudientes" (Calvo Sotelo, 1974: 82, 92; Bullón, 2004: 163-168).

Pero el flamante ministro no se dio por vencido y, como firme nacionalista que era, decidió dar una lección a las multinacionales que dominaban el mercado petrolero español y a Juan March, cuyos tratos y negocios con anteriores ministros de Hacienda le habían producido gran recelo y poca simpatía; sabedor de las maquinaciones del financiero mallorquín para conseguir un Monopolio de Petróleos en su favor, Calvo Sotelo decidió adelantarse y constituir un monopolio estatal que cerraría el mercado español tanto a las multinacionales como a PPP, dejando al avispado millonario con un palmo de narices. Es muy posible que a Primo no le hiciera gracia el nuevo plan de su ministro de Hacienda en lo que tenía de chasco para su amigo Juan March, pero se le debió hacer muy cuesta arriba decepcionar a Calvo Sotelo por tercera vez. Dado el carácter de este, era muy probable que una tercera negativa le indujera a presentar la dimisión definitiva (ya la había amagado un par de veces), lo cual no hubiera contribuido en nada al prestigio del recién estrenado directorio civil. Por añadidura, el propio Primo de Rivera era también nacionalista, de modo que la idea del monopolio no debió parecerle mal. Calvo Sotelo, además, estaba convencido, falsamente como veremos, de que el monopolio iba a ser una fuente fabulosa de ingresos para el

Estado, y de esto persuadió a casi todo el mundo, Primo incluido. Pero en todo caso, aunque la creación del monopolio fuera una decepción y una derrota para March, a la larga este se vengó y resarció, como veremos.

Es forzoso reconocer que los principios nacionalistas e intervencionistas no eran patrimonio exclusivo de Calvo Sotelo y Primo de Rivera; por el contrario, fueron moneda corriente en la accidentada historia del periodo de entreguerras y no solo en España. La intervención del Estado en los mercados energéticos estuvo a la orden del día en muchos países, tanto productores de petróleo, como Rusia, Rumanía, México o incluso, en cierta medida, Estados Unidos, como en países importadores, como Francia, Italia o España. En Francia se había creado en 1924 la Compagnie Française des Pétroles (CFP) y constituido una serie de oficinas y agencias sobre el tema energético, hasta culminar en la ley de 1928, que otorgaba el monopolio sobre la importación, distribución y producción de petróleo al Estado, pero que este delegó no en una sola compañía, sino en varias, algunas de ellas extranjeras. Aunque el Estado supervisó estrechamente este llamado "monopolio delegado" (Philippon, 2010; Beltran, 2010), el sistema francés resultó más flexible y dinámico que el español. Lo mismo puede decirse del caso italiano, que combinó varias agencias estatales (Azienda Generale Italiana Petroli, AGIP, fundada en 1926, y Ente Nazionale Idrocarburi, ENI, fundada en 1953, y otras menores con cometidos más restringidos) con políticas de fines cambiantes, donde predominaban el afán de autosuficiencia y de regularidad en el abastecimiento, pero también pesaban mucho motivos de desarrollo económico y de política exterior (Toninelli, 2010). Ningún país estableció un monopolio tan rígido como el español que, sin embargo, incluía una excepción: la de Canarias, provincias que quedaban fuera de su circunscripción.

Como hemos dicho, March no iba a resignarse a verse excluido de un mercado tan dinámico como el petrolífero. Pronto logró colocar a dos asociados suyos (José Juan Dómine y Ernesto Anastasio, notables figuras por méritos propios) como presidente y director general de CAMPSA, respectivamente. Por añadidura, manejó con gran astucia y pocos miramientos una baza muy importante: el contrato con la empresa estatal rusa (la Sovneft) para la venta en

exclusiva de petróleo en España. Para CAMPSA y el monopolio, que no eran la misma cosa, aunque la sutil diferencia no estuviera clara para todo el mundo, las complicaciones se hicieron sentir inmediatamente. Las multinacionales estaban, naturalmente, por completo opuestas al monopolio que las expulsaba del mercado español, e inmediatamente amenazaron con un boicot. Esto ponía a CAMPSA en una situación difícil, porque sus principales fuentes de abastecimiento eran precisamente Shell y Standard Oil. Si ellas cerraban el grifo (como amenazó sir Henri Deterding, presidente de Royal Dutch-Shell, en una tormentosa entrevista; Calvo Sotelo, 1974: 141) se vería obligada la compañía monopolista a acudir a mercados relativamente inseguros como el rumano o, sobre todo, al ruso. Pero la llave del mercado ruso la tenía March, como sabemos.

A complicar más las cosas venía la vidriosa cuestión de las expropiaciones. CAMPSA había sido creada ex novo por un grupo de bancos sin la menor infraestructura petrolera. Esta había de adquirirla por medio de la expropiación de las empresas privadas ya existentes, que debían cesar en sus operaciones desde el 1 de enero de 1928. Pero la expropiación no era una operación sencilla, en especial por lo contencioso que resultaba el cálculo de la valoración de los activos a expropiar y también por el mal ambiente que se había formado con las empresas expropiables. Los pleitos con este motivo duraron años. Los gobiernos nacionales intervinieron en defensa de sus empresas, especialmente los de Francia, Gran Bretaña y Estados Unidos, lo que creó dificultades diplomáticas para el gobierno dictatorial. Lo más acuciante, por supuesto, era el abastecimiento de petróleo. Así, paradójicamente, el gobierno semifascista de Primo de Rivera se vio obligado a pedir ayuda a la Unión Soviética, con cuyo gobierno ni siquiera tenía relaciones diplomáticas. Como último recurso, Primo expropió sumariamente PPP, ofendiendo de nuevo a su anterior amigo March, con el fin de subrogar a CAMPSA en el contrato ruso a través de los bancos Bauer Marchal y Arnús. Como escribió Calvo Sotelo (1974: 150), el "contrato ruso fue primero, áncora de salvación; después, pesadilla […] No era plato de gusto el suministro ruso. Pero en aquel momento, además de ventajoso, resultaba insustituible".

A medio plazo, el establecimiento del monopolio perjudicó muy seriamente al régimen político que lo instauró. No solo causó

grandes animosidades con poderosos gobiernos y multinacionales, sino que su economía y su prestigio internacional se resintieron considerablemente. Las dificultades económicas que hundieron a la dictadura se debieron principalmente a la espinosa cuestión de las expropiaciones. La moneda española, la peseta, no era convertible en oro, a diferencia de las monedas de países más fuertes, y por ello su cotización internacional era fluctuante (Tortella, 2001; Martín Aceña, 2000; Martín Aceña y Reis, 2000; Tortella, 1999; Sylla et al., 1999). Había subido durante la Guerra Mundial, pero cayó después. En 1925, tras la derrota de Abdel Krim en Marruecos y la formación del directorio civil, se recuperó un poco, y esto movió a Calvo Sotelo a afirmar, imprudentemente, que la recuperación de la peseta era prueba irrefutable de los aciertos de la dictadura. Esta afirmación le dejó en mal lugar cuando, a partir de 1927, las multinacionales lanzaron al mercado las pesetas que recibieron por los bienes expropiados, lo cual, unido a la irritación y hostilidad que provocó el extremo nacionalismo de la dictadura, contribuyó a hundir la cotización de la peseta. Las imágenes de Calvo Sotelo y de la dictadura se vieron seriamente afectadas por la depreciación, en cuya estabilidad había el ministro depositado tanta confianza (Hernandez Andreu, 1981). Calvo Sotelo se vio obligado a dimitir en enero de 1930 y Primo de Rivera renunció al poder y se refugió en París pocos días después. La monarquía española cayó quince meses más tarde.

El propio Calvo Sotelo se había sentido decepcionado por CAMPSA. Repetidamente se quejó de que no hubiera construido refinerías, ni hubiera hecho sondeos en busca de depósitos de hidrocarburos, ni producido carburantes sintéticos y hubiera ignorado casi todas las demás tareas que se le encomendaron en el decreto de 1927. Lo que no reconocía Calvo Sotelo es que el decreto que dio lugar al monopolio contenía graves contradicciones. De un lado, los beneficios de CAMPSA se veían limitados por las astringentes regulaciones del decreto; lo mismo ocurría con la discrecionalidad empresarial de la compañía; además, la delimitación entre el monopolio (el Estado) y la compañía privada no quedaba muy clara, de modo que la propiedad de los activos físicos de la empresa no se sabía a quién correspondía (mucho más tarde, al disolverse el monopolio, se vio que correspondía al Estado). En estas condiciones, era natural que una empresa propiedad de un

consorcio bancario anduviese con pies de plomo en materia de grandes inversiones, como las que Calvo Sotelo echaba de menos. En cambio, el exministro muestra en sus memorias un notable entusiasmo por la fundación de una nueva empresa petrolera, la Compañía Española de Petróleos Sociedad Anónima (CEPSA), con sede en Santa Cruz de Tenerife, fuera de la jurisdicción del monopolio, y que inmediatamente procedió a construir allí una refinería. Es cierto que CEPSA, totalmente privada, mostró siempre una agilidad de la que la burocrática CAMPSA carecía. Pero hay que tener en cuenta ciertos factores que empañan algo los éxitos de aquella. En primer lugar, hay elementos de dudosa ética en su fundación, ya que se hizo por directivos de CAMPSA a raíz de un viaje por varios países americanos por cuenta de esta compañía, viaje que ellos aprovecharon para crear acuerdos y contactos que condujeron a la fundación de CEPSA, porque durante el trayecto comprobaron que el carácter público de CAMPSA y su excesiva burocratización hacían difícil la cooperación con las empresas estatales de aquellos países. Además, el mercado principal de CEPSA fue siempre CAMPSA, con la que compartía directivos y consejeros, lo que daba lugar a una más que sospechosa colusión entre ambas. Por otra parte, hay que reconocer que pronto se estableció una perfecta simbiosis entre las dos empresas: CEPSA, más ágil y sin ligaduras burocráticas, resultó un útil agente intermediario entre CAMPSA y las compañías productoras de petróleo en el mercado internacional. Y CAMPSA actuó como un mercado casi cautivo, lo que minimizaba los riesgos de CEPSA.

La política petrolera durante la Segunda

República (1931-1936)

CAMPSA y el monopolio fueron objeto de duras críticas en la prensa y la opinión desde su fundación, en especial, naturalmente, por la oposición republicana. En general eran considerados criaturas de la dictadura. El propio Calvo Sotelo llama al monopolio "creación magna de la dictadura" en sus memorias (1974: 154). Sus detractores, en cambio, la consideraron un nido de corrupción (con el amargo gracejo típico español, se decía que sus siglas significaban "Cómo Apalean Millones Primo, Sotelo y Anido", este último apellido designando a Severiano Martínez Anido, general, estrecho colaborador de Primo de Rivera y ministro de Gobernación en el directorio civil) o, cuando menos, una fuente de empleos para asociados y amigos de los directivos de la empresa y afines a la dictadura. Fueron varios los políticos republicanos que se hicieron eco de estos rumores (Prieto, 1975: 222-223). Por tanto, fueron muchos los que esperaban que entre las primeras reformas de la República estuviera una profunda remodelación del monopolio y de CAMPSA, o quizá incluso su total supresión. Pero nada de esto ocurrió, salvo una renovación del personal directivo de la empresa y unos ligeros retoques legales. La República se esforzó en modificar el entramado institucional heredado de la monarquía y la dictadura, desde las instituciones políticas básicas (Constitución, Cortes, propiedad de la tierra, relaciones con la Iglesia, sistema educativo, etc.), hasta materias más secundarias, como la policía o los nombres de algunas calles; en el terreno económico, sin embargo, los cambios fueron poco significativos (quizá el más importante fuera la ley bancaria de 1931, que modificó considerablemente la relación del Banco de España con el Estado; Tortella y Palafox, 1983), y quizá el mantenimiento sin apenas retoques del Monopolio de Petróleos sea un ejemplo llamativo de este inmovilismo.

Dicho inmovilismo viene explicado por una serie de factores. De un

lado, los políticos republicanos sabían poco y prestaban escasa atención a los asuntos económicos. Indalecio Prieto, ministro de Hacienda en el primer gobierno republicano, proclamaba sin rebozo su falta de cualificación para el puesto que ocupaba (Azaña, 1968: 13, 20, 49, 52, 69; Recasens, 1956: 126). Aunque Calvo Sotelo, diputado en las primeras Cortes republicanas, fue enjuiciado por el gobierno, el Monopolio de Petróleos fue respetado. Prieto dijo más tarde que cuando los políticos burgueses creaban monopolios estatales, estos debían mantenerse por ser "instrumentos insuperables de socialización" (discurso en las Cortes, 18 mayo 1934), siendo un claro ejemplo el de Petróleos. Es posible que esta afirmación sea una prueba "insuperable" de la falta de cualificación de la que alardeaba Prieto. Pero había otras razones para el inmovilismo económico republicano, una de ellas la máxima ignaciana de no hacer mudanza en tiempos de aflicción. Los tiempos económicos, ciertamente, no eran buenos. Prieto dijo que hubiera sido una locura hacer experimentos en momentos que eran críticos especialmente para España, donde a la depresión internacional se añadía la incertidumbre del cambio de régimen político en la primavera-verano de 1931. Sin embargo, los políticos republicanos sí estaban dispuestos a hacer mudanza radical en el terreno político, como hemos visto. Otro motivo de cautela fue que los ingresos del monopolio aún estaban creciendo y parecía razonable no interferir en un mecanismo que parecía funcionar. En realidad, sin embargo, el aumento de los ingresos se debía simplemente al aumento del consumo de petróleo y gasolina, por efecto de la inercia de los felices años veinte. Pronto dejaría de crecer la renta del petróleo por efecto de la depresión (Tortella, Ballestero y Díaz Fernández, 2003: 125-134 y 210-215). Pero, además, nadie se paró a considerar que el volumen de ingresos por tonelada importada no crecía, al contrario, estaba ligeramente por debajo de las cifras anteriores a la constitución del monopolio (Tortella, 1994b; Hernandez Andreu y Garcia Ruiz, 1994). El régimen anterior de impuestos al consumo y arancel recaudaba más que las complicadas fórmulas del decreto de 1927, y seguramente con menor coste. Por último, mi impresión es que el monopolio proporcionaba al gobierno y altos funcionarios una sensación de poder económico y diplomático del que se resistían a prescindir.

La decisión de respetar al monopolio tal como lo dejó la monarquía

no resolvió ningún problema, al contrario. Los derivados de sus agitados orígenes reaparecieron una y otra vez. La decisión de Calvo Sotelo de desafiar a las multinacionales tuvo consecuencias duraderas. La decisión desesperada de expropiar PPP dio lugar a un largo y costoso pleito. PPP y la Banca Arnús denunciaron a Sovneft en París por violación de contrato al haber seguido abasteciendo a CAMPSA en lugar de a ellos. El tribunal del Sena aceptó la querella y condenó a los rusos a pagar 40 millones de francos; recurrida la decisión, la multa fue rebajada a 30 millones, pero el obligado a pagar ahora era el monopolio español, no Sovneft, por haber sido el Gobierno español el que había expropiado a PPP. Y tuvo que pagar no solo por ser responsable ante el tribunal, sino porque, si no lo hacía, Sovneft podría dejar de abastecer a CAMPSA.

Pero ni siquiera pagando resolvía el monopolio todos sus problemas. Rusia era un socio difícil por dos razones. En primer lugar, la situación económica allí no era nada fácil. Se hallaba en pleno Primer Plan Quinquenal, con los terribles dramas que este trajo consigo y las grandes demandas que el esfuerzo industrializador imponía a las fuentes energéticas del país soviético. A Rusia no se sobraba el petróleo, más bien le faltaba; incluso estaba importando algunas cantidades de Rumanía. Por añadidura, la Unión Soviética también tenía una situación precaria en el plano internacional. Pocos países la reconocían y estaba muy alejada de los centros de poder mundiales. Por si fuera poco, España era de los países que no tenían relaciones diplomáticas con el gobierno de los sóviets. Las relaciones entre ambos gobiernos se desarrollaban por medio de las respectivas embajadas en París. Los soviéticos querían condicionar las exportaciones de petróleo al reconocimiento diplomático por parte de España. Pero este era un paso difícil para nuestro país en las inciertas condiciones de entonces. Incluso los gobiernos izquierdistas del primer bienio se resistían a dar el paso (Azaña, 1968: 288). En realidad, las plenas relaciones diplomáticas no se establecieron hasta el estallido de la guerra civil española, de modo que el abastecimiento de Sovneft fue siempre dificultoso.

Pero este distaba mucho de ser el único problema heredado por el monopolio. PPP también se querellaba alegando que la expropiación fue ilegal y la compensación, insuficiente. Los pleitos se multiplicaban. Ya vimos que los republicanos habían acusado a

Calvo Sotelo y al monopolio de haber llevado a cabo tratos muy dudosos durante los primeros años de CAMPSA. El propio Prieto había afirmado que las compensaciones por expropiación se habían pagado con retraso y favoritismo. Esta afirmación se volvía ahora contra el propio Prieto y su gobierno, ya que varias compañías expropiadas reclamaban citando tales irregularidades.

Los círculos políticos y económicos estaban netamente divididos entre los de izquierda y los de derecha. Hubo un continuo tira y afloja entre ambos grupos, dentro tanto del gobierno como de CAMPSA. Las tensiones se acentuaron tras las elecciones de 1933, ganadas por las derechas, y que fueron seguidas por varias dimisiones entre los directivos de CAMPSA. Resultado de todos estos vaivenes y tensiones fue que las políticas de importaciones fueran irregulares y que no se siguiera un plan adecuado de reservas, algo que tuvo repercusiones serias durante la Guerra Civil, sobre todo para el bando republicano.

Es casi imposible construir un contrafactual sólido acerca de cómo hubiera sido el mercado de hidrocarburos español si no hubiera habido monopolio, pero todo parece sugerir que esta institución no resolvió adecuadamente los problemas que estaba llamada a resolver. Uno de ellos es el relativo a los ingresos fiscales que el monopolio obtenía. Como hemos visto, había una unanimidad casi total en los círculos políticos e informativos acerca de la eficacia recaudatoria del monopolio. Sin embargo, como también hemos visto, tal unanimidad se debía a una lamentable falta de curiosidad analítica, ya que si alguien se hubiera molestado en dividir lo recaudado por el volumen importado hubiera comprobado que el cociente no aumentó, sino que disminuyó ligeramente tras constituirse el monopolio, lo cual significa, por supuesto, que la recaudación hubiera sido mayor en ausencia de la nueva institución.

Por otra parte, el monopolio se comportó aproximadamente como hubiera predicho un siglo antes Augustin Cournot en su libro de 1838, donde sostenía que un monopolista exigiría precios más altos y ofrecería menores cantidades y calidades que un mercado de libre concurrencia. El precio de la gasolina que vendía el monopolio (unas tres cuartas partes de las ventas de CAMPSA) pasó de 56

céntimos de peseta en 1928 a 76 céntimos en 1935, un aumento del 36% en un periodo de estabilidad general de precios. Es notable la coincidencia de que, habiendo descendido los precios de la gasolina después de la Guerra Mundial, aumentaran tras constituirse el monopolio. Cierto es que parte de este aumento se debió al impuesto del 10% en el precio de la gasolina introducido en 1932. Este impuesto, por cierto, contradecía un principio básico del decreto del monopolio, que era la ausencia de impuestos. CAMPSA en principio solo pagaba al Estado una fracción aproximada del 94% de los beneficios netos (sin impuestos). A partir de 1932 se fueron añadiendo crecientes recargos sobre el consumo de gasolina, lo cual reducía aún más los modestos beneficios de la empresa. A esto se añadió un lógico deterioro en la calidad del servicio que prestaba CAMPSA. A medida que aumentaba el número de automóviles en circulación, el número de estaciones del servicio de CAMPSA, única empresa en el mercado, disminuía. La única manera que tenía la empresa de apuntalar sus magros beneficios era reducir costes y la manera más efectiva de hacerlo era cerrando sus puntos de venta al público. Al fin y al cabo, como no tenía competidores, el volumen de venta se mantendría casi constante mientras los gastos fijos y variables se reducían. El número de automóviles por estación de servicio en funcionamiento en España pasó de 40 en 1927 a 71 en 1935. Ello había de traducirse indefectiblemente en peor servicio para los clientes: colas más largas y menor atención. Los mayores perjudicados fueron los clientes de las grandes ciudades, Madrid y Barcelona, donde la reducción del número de gasolineras fue mayor. La lógica del monopolio se cumplía inexorablemente (Tortella, 1994b).

La Guerra Civil (1936-1939)

El estallido de la guerra tuvo lugar el 18 de julio de 1936 y una de sus consecuencias fue la división de varias instituciones públicas y privadas en dos, una en zona republicana y otra en zona franquista. El gobierno nacional se desdobló, y lo mismo hicieron el Banco de España, el Monopolio de Petróleos, CAMPSA y varios bancos, públicos y privados.

Ninguno de los dos bandos experimentó serios problemas de abastecimiento de petróleo; ambos pudieron importar el necesario combustible, pero la posición de los sublevados fue, sorprendentemente, más desahogada, por contar con la ayuda de los poderes del Eje (Alemania, Italia y Japón) y el apoyo casi incondicional de una compañía americana, Texaco. La República tuvo mayores problemas, porque el Pacto de No Intervención suscrito, entre otros, por Francia y Gran Bretaña, la privó de una fuente cercana de suministro, y por ello tuvo que recurrir casi exclusivamente al petróleo de Rumanía y la Unión Soviética.

En los primeros días de la guerra, no obstante, los rebeldes se vieron algo constreñidos por la falta de stocks, al ser ellos los que necesitaban transporte aéreo para situar las tropas de Marruecos en la península. Por eso fue crucial la ayuda italiana y alemana en forma de aviones y combustible. También contribuyó decididamente al esfuerzo rebelde el dictador portugués António de Oliveira Salazar, incondicional de Franco. Varios funcionarios de CAMPSA que simpatizaban con el alzamiento militar pusieron sus contactos y buenos oficios al servicio de su causa, no solo cerca del gobierno portugués, sino también del presidente de Texaco, Torkild Rieber, noruego de nacimiento y sentimientos pronazis, que visitó Burgos, capital del bando franquista, tres meses después de estallar la guerra. A primeros de noviembre Rieber firmó un contrato con la junta franquista por el que se comprometía a vender cantidades muy grandes de petróleo en muy buenas condiciones, mejores que

las establecidas en el anterior contrato de Texaco con la CAMPSA prebélica. A partir de entonces Texaco fue el mayor proveedor de petróleo al bando franquista, con CEPSA como abastecedor complementario. En todos estos tratos el bando rebelde contó con la ayuda inapreciable de Juan March, convertido en ardiente antirrepublicano, que avaló los contratos con Portugal y con Texaco.

Los republicanos tuvieron menos problemas en los primeros días de la guerra, entre otras razones porque poseían casi la totalidad de las no muy abundantes reservas de CAMPSA. Además, al haberse mantenido en Madrid y representar al gobierno legítimo hubieran debido ser beneficiarios de todos los contratos vigentes. Pero la realidad se impuso a la legalidad: Texaco no tuvo problema en romper su anterior contrato, y el Pacto de No Intervención también se aplicó al petróleo, aunque no se le mencionara expresamente (Moradiellos, 2001: 98-99). La República no tuvo más remedio que pedir ayuda a la Unión Soviética. “Sin esta fuente […] no sería difícil al enemigo dejarnos en seco”, dijo Toribio Echevarría, director general de la CAMPSA republicana (Tortella, Ballesteros y Díaz Fernández, 2003: 144). De este modo, la Unión Soviética salvó la situación para la España republicana como la había salvado para la dictadura de Primo de Rivera ocho años antes. Hay que aclarar que la Unión Soviética, como Italia y Alemania, habían también firmado el Pacto de No Intervención, pero, a diferencia de Francia y Gran Bretaña, lo violaron a fondo casi desde el día siguiente (Moradiellos, 2001: 92-117). El petróleo soviético, no obstante, dejaba bastante que desear en cuanto a calidad, por lo que la CAMPSA republicana se veía obligada a buscar otras fuentes de abastecimiento, sobre todo Rumanía, aunque también, cuando era posible, Francia y Estados Unidos.

Dos temas más reclaman nuestra atención en este breve repaso a las cuestiones petrolíferas durante la Guerra Civil: la primera, una curiosa institución republicana llamada CAMPSA Gentibus; la segunda, la continuación del pleito con PPP en París.

CAMPSA se convirtió, durante la guerra, en la agencia internacional más importante del gobierno republicano: era, de hecho, su mayor oficina de intercambio comercial. Con el fin de economizar divisas,

la República trató de llegar a acuerdos de intercambio bilateral del tipo de los que tanto proliferaron en la época, los llamados clearings o swaps (trueques), por medio de los cuales el petróleo se pagaría exportando mercancías. Así nació la CAMPSA Gentibus (nombre probablemente derivado de la frase latina causa gentibus, "la causa del pueblo", expresión casi homófona) en julio de 1937 como una especie de agente comercial del Ministerio de Hacienda republicano. De hecho, CAMPSA venía desempeñando este papel desde el comienzo de la guerra, e incluso antes. Lo nuevo fue que, en julio de 1937, CAMPSA Gentibus se creara expresamente como una agencia especial para impulsar la exportación de productos que pudieran intercambiarse por petróleo. Una indicación del tipo de actividades que llevaba a cabo nos la da el que se hiciera cargo de la exportación de la industria textil española (casi exclusivamente catalana) a la Unión Soviética, al tiempo que se ocupaba de abastecer de combustible a esta industria. Por desgracia, no tenemos la información necesaria para hacer estimaciones cuantitativas.

Si uno puede percibir la mano de Juan March en el trasfondo de los favorables contratos de suministro que consiguió el bando franquista, puede adivinarla también detrás del pleito que Bauer, Marchal, como accionista de PPP, interpuso en París contra la CAMPSA republicana alegando haber recibido una compensación insuficiente y exigiendo un embargo de 100 millones de francos. El Tribunal del Sena otorgó en favor de la reclamación en primera instancia, lo que constituía una gravosa pérdida para la República. Los abogados españoles, no obstante, apelaron arguyendo que el tal tribunal no era competente porque la compañía expropiada no era Bauer, Marchal, francesa, sino PPP, española, y que era esta, y no la francesa, la que estaba cualificada para reclamar, y que le correspondía hacerlo en España. Además, añadían, quien había expropiado no era CAMPSA, sino el monopolio, es decir, el Estado español, lo cual debilitaba aún más la jurisdicción del tribunal francés. Todo este argumento reposaba sobre la interpretación del artículo 10 del decreto de 1927, cuyo significado estaba menos claro de lo que Calvo Sotelo había creído y deseado en su momento. Hemos visto ya que la distinción entre el monopolio y CAMPSA era un tanto sibilina. El argumento de los abogados españoles surtió efecto, siquiera fuera momentáneamente. El tribunal francés

suspendió su decisión hasta tanto expertos franceses en la lengua española determinaran cuál era el verdadero significado del dichoso artículo 10. Se requirió el testimonio del prestigioso hispanista Marcel Bataillon, autor del celebrado libro Erasmo y España. Inicialmente, Bataillon suscribió la tesis de Bauer, Marchal, pero después reconsideró. El final de la Guerra Civil llegó antes de que el tribunal francés se pronunciara. El procedimiento quedó inacabado, pero March encontraría posteriormente múltiples ocasiones para resarcirse de la ayuda que había prestado al bando franquista durante la guerra e incluso antes.

El primer franquismo y la Segunda Guerra

Mundial (1939-1946)

Si los republicanos habían respetado el monopolio, con mayor razón debía hacerlo el régimen franquista. Desde un punto de vista puramente ideológico, los monopolios estatales parecían bien a los conservadores tradicionales españoles, siempre inclinados al autoritarismo; Franco sin duda se contaba entre ellos. Cierto que la doctrina oficial del régimen en los primeros años era más falangista que puramente conservadora; pero es que la Falange era tan partidaria, e incluso más, de los monopolios estatales y de la intervención del Estado en la economía. Pero el franquismo tenía una segunda razón, aún más poderosa, para respetar el Monopolio de Petróleos. Calvo Sotelo había sido asesinado por miembros de la escolta de Indalecio Prieto el 13 de julio de 1936, cinco días antes del alzamiento, cuyos líderes lo habían justificado como una reacción al crimen. Es bien sabido que esto no era rigurosamente cierto, ya que estos mismos líderes llevaban varios meses conspirando en su preparación (Robinson, 1970). Pero la verdad oficial era que el asesinato justificaba el alzamiento. La figura de Calvo Sotelo se convirtió en un objeto de culto para el régimen de Franco, que le asignó el título de protomártir. En estas condiciones hubiera sido inconcebible que el gobierno de Franco desmantelara lo que todos, y el propio protomártir en vida, consideraban su principal legado económico.

Con todo, sin embargo, el monopolio no podía resolver los muy serios problemas energéticos que aquejaron a España al terminar la Guerra Civil. La caída de Francia en manos alemanas en 1940 alarmó sobremanera a los gobiernos estadounidense y británico, que sabían que Franco no solo debía en gran parte su victoria en la Guerra Civil a Hitler y a Mussolini, con los que tenía grandes afinidades políticas e ideológicas, sino que estaba reexportando petróleo a Alemania e Italia, lo cual podía hacer con mayor

facilidad desde que Francia se había convertido en satélite de Alemania. Además, los aliados abrigaban el temor de que España entrara en la Guerra Mundial del lado de las potencias del Eje. La única manera de impedir o estorbar estas exportaciones y, de paso, debilitar la capacidad militar de la España franquista, era restringir las ventas de petróleo a España. Por si todo esto fuera poco, en el verano de 1940 se descubrieron las actividades pronazis de Torkild Rieber, que se vio obligado a dimitir de la presidencia de Texaco. Todo esto provocó una drástica reducción de las ventas de petróleo americano a España en el verano de ese año, lo cual agravó la ya muy comprometida situación económica del país en la posguerra. Aunque este cuasi embargo no duró mucho, las ventas de petróleo americano y británico a España estuvieron cuidadosamente dosificadas durante toda la Guerra Mundial y en otras dos ocasiones, a principios de 1942, nada más entrar Estados Unidos en la guerra, y en la primavera de 1944, con el fin de reducir las exportaciones de wolframio español a Alemania, se dieron embargos totales (Caruana y Rockoff, 2003).

La década de 1940 fue un periodo muy duro para la economía española y el racionamiento de petróleo por parte de los aliados sin duda contribuyó a ello. Lo mismo hizo el comportamiento de Franco, con su rotunda negativa a adoptar una actitud más flexible con respecto al bando aliado durante las hostilidades (Larraz, 2006: 241-7 y passim). En justa reciprocidad, Franco tuvo que soportar la humillación de aceptar las actividades de una agencia aliada, el Comité Operativo de la Península Ibérica (COPI), que fiscalizaba las actividades del Gobierno español en el área energética para, en su virtud, determinar el volumen de petróleo que los aliados venderían a España. CAMPSA y el Gobierno español trataron de hallar fuentes alternativas de hidrocarburos, pero eran escasas. Los aliados del Eje estaban muy escasos de combustible; por eso importaban cuanto podían de España y ahogaban al país con el fin de asfixiar a sus enemigos del Eje. No había, por tanto, apenas fuentes alternativas de petróleo y por eso el Gobierno español se vio obligado a racionar la gasolina durante la Segunda Guerra Mundial, a lo que se añadían gravosos impuestos al consumo de este combustible. Había, por supuesto, un mercado negro, pero incluso los contrabandistas se las veían y deseaban para encontrar petróleo que vender.

Se buscaron alternativas: muchos de los pocos automóviles que circulaban portaban un voluminoso armatoste con aspecto de estufa llamado gasógeno y que, adherido generalmente a su parte trasera, alimentaba al motor con gases producidos quemando combustibles sólidos, como el carbón, la leña o incluso la cáscara de almendra. La búsqueda de sustitutos dio lugar a episodios pintorescos, como el de un pretendido inventor austríaco que afirmaba haber descubierto un combustible líquido compuesto de agua, alcohol y otros elementos, y el de algún imitador que llamó gamolina a un destilado de ciertas plantas silvestres y con el que llegó a engañar a varios incautos, incluido el mismísimo generalísimo Franco (Tortella et al., 2003: 182-186; Larraz, 2006: 248-9). Otros proyectos menos descabellados incluían la destilación de esquistos bituminosos, algo que los alemanes ya estaban haciendo en su búsqueda de sustitutos (ersatz). CAMPSA participó en la búsqueda de combustibles para los gasógenos y también en la destilación de esquistos, aunque no, afortunadamente, en la de plantas silvestres. Los ingenieros de CAMPSA no eran muy partidarios de los esquistos, no tanto por razones técnicas cuanto por motivos económicos, porque estimaban, correctamente, que incluso a los altos precios que alcanzaba el petróleo entonces los costes eran demasiado elevados. El gobierno de Franco, en cambio, sí era partidario, al menos por dos razones: una, que esta técnica estaba incluida entre las enumeradas en el decreto de 1927; y dos, que los falangistas creían firmemente en la política y la economía autárquicas, y en estas materias, como en muchas otras, se decantaban por seguir el ejemplo alemán. Finalmente, la destilación de esquistos fue traspasada al Ministerio de Industria y Comercio, fuera por tanto de la órbita de Hacienda y el monopolio. Fue quizá la primera gran desviación de la línea marcada por el decreto de Calvo Sotelo. En 1942 se creó una nueva entidad, llamada, no obstante, Empresa Nacional Calvo Sotelo (ENCASO), dependiente del Ministerio de Industria y Comercio y dedicada a la destilación de esquistos. El proyecto se desarrolló muy lentamente: hasta 1946 no estuvieron disponibles las primeras muestras del nuevo combustible; para entonces ya había concluido la Guerra Mundial y el problema del petróleo ya no era tan acuciante. Además, como se había previsto en CAMPSA, el proyecto no era económicamente viable: no solo era el producto excesivamente caro, sino que su calidad dejaba mucho que desear. La actividad destiladora

languideció hasta ser abandonada definitivamente en 1966: un plazo muy largo para un proyecto de tan corto alcance (San Román y Sudrià, 2003).

El que el gobierno de Franco no fuera nunca a abolir el Monopolio de Petróleos no significa que sus relaciones con CAMPSA fueran idílicas. Como Calvo Sotelo había pensado una década antes, los falangistas opinaban que los banqueros de CAMPSA eran excesivamente precavidos y conservadores. El caso de los esquistos es un ejemplo; el de las refinerías, otro. En 1946, casi veinte años después de su fundación, CAMPSA no había construido una sola refinería. En cambio, tras el fin de la Guerra Mundial, y al haber puesto fin los aliados a sus restricciones en la venta de petróleo, la compañía presionaba al gobierno para que terminase el racionamiento de gasolina, moderase los impuestos al consumo de petróleo y abriese la mano en la concesión de divisas a los importadores para poder satisfacer la creciente demanda del combustible. Todo esto generaba tensión. No sorprende, por tanto, que, a medida que se acercaba el vigésimo aniversario de la fundación de CAMPSA, el gobierno fuera considerando seriamente una revisión a fondo del contrato y relación de la empresa con el Estado.

Rectificando el monopolio: la ley de 1947

y sus consecuencias (1947-1970)

Es bien sabido que el régimen franquista, sobre todo en sus primeros años, estuvo imbuido del ideario fascista y nazi (Tortella y Houpt, 2000). Uno de los pilares de su política económica fue el Instituto Nacional de Industria (INI), criatura del entonces todopoderoso Juan Antonio Suanzes, ingeniero naval y amigo personal de Franco, en cuyo gobierno figuró varias veces durante este primer periodo (Ballestero, 1993). El INI estaba inspirado en el Istituto per la Riconstruzione Industriale (IRI), fundado por el gobierno de Benito Mussolini en 1933 como clave de una operación de altos vuelos para salvar la industria y la banca italianas en plena depresión mundial (Toniolo, 1978; Ciocca y Toniolo, 1984). La idea de Suanzes no era tanto rescatar a la industria española cuanto ponerla en marcha y desarrollarla (Schwartz y González, 1978; Martin Aceña y Comin, 1991; San Román, 1999). Entre sus ambiciones más concretas, estaba el arrebatar al Ministerio de Hacienda la política energética y transferirla al de Industria y al INI. Aprovechando la inercia de CAMPSA, Suanzes trató de quitarle el control de la energía en el momento en que su estatuto iba a ser renovado con motivo de su vigésimo aniversario. El resultado fue la ley de 17 de julio de 1947 que reorganizó el monopolio, y lo hizo al estilo salomónico, repartiendo el poder de manera más o menos igualitaria entre ambas partes: CAMPSA conservó el monopolio de la distribución, pero la ley admitió explícitamente que podrían darse excepciones. Esto es todo lo que el INI necesitaba para empezar a construir refinerías y emprender otras actividades en el sector de los hidrocarburos. En realidad, ya había establecido una cabeza de puente con ENCASO, que, en vista del fiasco de la destilación de esquistos, decidió emprender la construcción de una refinería. Pero la primera refinería construida en la península lo fue en 1950, en Escombreras, cerca de Cartagena, por una compañía llamada Refinería de Petróleos de Escombreras Sociedad Anónima

(REPESA). Se trataba de una empresa mixta en varios aspectos: era en parte privada y en parte extranjera. El 24% de su capital pertenecía a CEPSA y otro 24% a Caltex, sucesora de Texaco. De este modo, los principios o, al menos, el espíritu del decreto de 1927, quedaban claramente infringidos. Pero REPESA fue un éxito. La economía española empezó a crecer a principios de la década de 1950 y, dada la relativa escasez de buen carbón en el país, la demanda de petróleo se disparó, de forma que REPESA pronto se vio obligada a ampliar capacidad; de unas 40.000 Tm iniciales, pasó a 5,5 millones de Tm en 1958 y a 9 millones en 1970. En vista del éxito se fueron planeando nuevas refinerías, aunque la frondosa burocracia y la laberíntica legislación ralentizaban los proyectos.

El modelo de REPESA (que más tarde adoptó el nombre de REPSOL, uno de sus productos, por considerarlo más eufónico) estimuló a otras multinacionales a formar alianzas con empresas públicas y privadas para proponer nuevas refinerías. Marathon Oil, por ejemplo, se asoció con el Ministerio de Hacienda para formar la refinadora Petroliber en 1961. Marathon Oil quería situar la refinería en Bilbao, pero el ministerio, que tenía mayoría, impuso que se construyera en La Coruña, por estar cerca de El Ferrol, pueblo natal de Franco, al que seguramente el asunto le era indiferente, pero que, como acostumbraba, no dijo nada al respecto. Hacia 1960 había en España cuatro refinerías, ninguna de CAMPSA, situadas en: Tenerife (CEPSA), Cartagena (REPESA), Puertollano (ENCASO) y La Coruña (Petroliber). En 1964 el gobierno decidió permitir tres más, con la condición de que sería el propio gobierno el que decidiera la localización y que la producción fuera toda para exportación. Suponiendo acertadamente que esta última exigencia no estaría largo tiempo en vigor, Gulf Oil, Standard Oil y CEPSA construyeron nuevas refinerías en Huelva, Castellón y Algeciras. Gulf y Standard Oil se aliaron con empresas españolas, pero CEPSA construyó la refinería de Algeciras ella sola. Más adelante se construyeron otras refinerías, la más importante de las cuales se situó en Bilbao y perteneció a PETRONOR, esta por fin participada por CAMPSA, asociada con Gulf, Explosivos Río Tinto y un grupo de bancos españoles. En la actualidad forma parte del grupo REPSOL.

Durante todo este periodo la situación del mercado español era paradójica, ya que en él coexistía un Monopolio de Petróleos con

una serie de refinerías privadas y mixtas público-privadas, con diferentes contratos, estatutos y regulaciones. La obligación de exportar que se había impuesto a alguna de ellas duró muy poco, de hecho, y fue legalmente suprimida en 1968, algo que molestó a las antiguas refinerías que habían tenido que ceder altas proporciones de capital al Estado para ser autorizadas a vender en el mercado interior en competencia semiilegal con el monopolio. Por añadidura, la localización de las factorías no era muy racional, ya que había venido determinada por decisiones de políticos y funcionarios con poco criterio y conocimiento económicos. En lugar de haber sido emplazadas cerca de los centros de consumo, como Madrid, Barcelona, Zaragoza o Sevilla, se habían situado cerca de un yacimiento de esquistos (Puertollano), cerca de un puerto de importancia militar (Cartagena), de La Coruña por las razones vistas, y en Huelva y Algeciras por ser zonas de baja renta. La única localización racional parecía ser la de Bilbao y, quizá, la de Castellón.

Entretanto, mientras había una notable variedad de empresas refineras, solamente había un distribuidor, CAMPSA. Esto causaba una serie de disfunciones. Para empezar, pervivía la rivalidad entre los ministerios de Hacienda y de Industria, con sus respectivas agencias, CAMPSA y el INI, que se disputaban el control del sector energético, presionando a los políticos para decantar las decisiones de estos en su favor y, si fuese posible, lograr mayores cuotas de competencia y poder. CAMPSA, en gran parte propiedad de bancos, tendía a favorecer una postura liberal en economía; Industria y el INI, por su parte, albergaban un núcleo de tecnócratas y falangistas que pugnaban por una mayor intervención del Estado. Con el Plan de Estabilización de 1959, el Ministerio de Industria se hizo algo menos intervencionista: el INI pasó de ser considerado como un agente desarrollo a tener un papel más discreto de subsidiario de la iniciativa privada. Esto, sin embargo, no fue de gran ayuda para desenredar la maraña legal y organizativa imperante en el mercado energético. Las refinerías eran un conjunto abigarrado y diverso, propiedad del INI, de CAMPSA, de los bancos, de CEPSA y de un conjunto de multinacionales. Los intereses eran diversos y entrecruzados y, en ausencia de democracia, las decisiones se tomaban en secreto, resultado de negociaciones entre políticos, empresarios e intermediarios, con amplio espacio para el

compadreo y la corrupción. La formación de los precios no era en absoluto libre. Los del crudo venían dados, ya que más del 95% del producto era importado; pero todos los demás estaban fijados por el gobierno. Los precios a los que CAMPSA compraba a las refinerías estaban por encima de los del mercado internacional, lo cual convertía al mercado nacional en muy atractivo para ellas. Los precios a los que CAMPSA revendía estaban a la par con los de otros países europeos, salvo el del fuel, que era más alto (Correljé, 1994: 136-137). Pero el fuel era uno de los combustibles más consumidos; se empleaba para generar electricidad y también como el carburante industrial más común. Esto era una fuente importante de ingresos para un Estado que recaudaba poco por impuestos directos, pero era causa de unos precios industriales y de la electricidad bastante altos, en tanto que el nivel de salarios era relativamente bajo. Esto no era muy grave mientras la economía permaneciera relativamente aislada, como era el caso a comienzos de los años sesenta, cuando se inició el periodo de fuerte crecimiento. Pero a medio plazo los problemas aumentaban: el alto precio del fuel y las tensiones del crecimiento causaban inflación, que, entre otras cosas, perjudicaba a la balanza de pagos. Esto se contrarrestaba con devaluaciones del tipo de cambio, que, sin embargo, no podían ser una solución permanente. Por otra parte, la gradual apertura de la economía y los crecientes flujos emigratorios contribuían a una subida de salarios. Estas tensiones y contradicciones se manifestaron con intensidad durante los años finales del franquismo, que contemplaron una rivalidad feroz entre aperturistas e involucionistas. Estos encontraban refugio en el Ministerio de Industria, que estuvo a punto de poner todo el sector energético bajo el paraguas del INI. La muerte de Franco en 1975 y la transición a la democracia dieron al traste con sus planes.

Crisis económica y transición política (1971-1980)

La extraña estructura y el caprichoso sistema de precios del tardofranquismo se vinieron abajo a mitad de los años setenta. Hay que tener en cuenta que la transición a la democracia en España tuvo lugar en el periodo de ajuste mundial a las consecuencias del primer shock energético, el de 1973, cuando los países árabes, en protesta contra las victorias israelíes en la guerra de Yom Kippur, y pretextando un inexistente agotamiento de las reservas de crudo, redujeron drásticamente su producción de petróleo, lo que se reflejó en un alza de los precios de esta materia prima, que se cuadruplicaron en unas pocas semanas. La reacción de los últimos gobiernos de Franco fue ignorar estas subidas y mantener los precios interiores, soportando el gobierno las pérdidas consecuentes. Los resultados de esta absurda política fueron un fuerte y creciente déficit presupuestario, un aumento brusco de la inflación y un creciente déficit de balanza de pagos. Por si fuera poco, la recesión europea consecuente al alza del precio de los combustibles hizo caer la demanda de trabajo en los países de la Unión Europea (entonces Mercado Común): aumentaron los despidos, los contratos laborales no se renovaron y los trabajadores españoles retornaron a casa. Las cifras del paro comenzaron a subir en España y las tensiones sociales y políticas aumentaron. En esta situación de incertidumbre política y económica, resultaba evidente que la fijación de los precios de productos tan vitales como el petróleo y la energía en general no podía dejarse al capricho miope de los políticos. Se necesitaba una transición a la racionalidad energética casi tanto como a la democracia.

Una vez consolidada la democracia con la Constitución de 1978, y tras el segundo shock petrolífero de 1979, el Gobierno español estaba en mejores condiciones para hacer frente a la situación económica. Los llamados Pactos de la Moncloa, en particular, contribuyeron poderosamente a estabilizar los precios y facilitar el diálogo social, con lo cual resultó posible acercar los precios

interiores del petróleo a los internacionales y emprender una profunda restructuración del sector energético.

Una nueva política energética:

la Unión Europea y el fin del monopolio (1981-2000)

Los políticos de la nueva democracia tenían la intención de liberalizar el sector de los hidrocarburos, pero es dudoso que las reformas que habían pensado introducir incluyeran la abolición del monopolio. Es casi seguro que este hubiera sobrevivido de una forma u otra de no haber sido por las exigencias irrenunciables de la Unión Europea, que exigió a todos los países miembros, no solo a España, la renuncia a los monopolios estatales, al menos en esta materia (Philippon, 2010).

Los primeros pasos de la reforma, no obstante, se alinearon con las exigencias tradicionales del Ministerio de Industria que, significativamente, fue rebautizado Ministerio de Industria y Energía (MINER). En 1981 el INI fue dividido y de él se desprendió un nuevo Instituto Nacional de Hidrocarburos (INH), también dependiente del Ministerio de Industria y Energía (sobre este tema, véase más adelante: Quiroga, capítulos seis y ocho). El INH sería un nuevo holding que agrupara a todas las empresas públicas del sector de hidrocarburos. Dos rasgos de la fundación del INH merecen ser destacados: uno, el gobierno que creó este instituto estaba presidido por Leopoldo Calvo Sotelo, sobrino del fundador del Monopolio de Petróleos y que había sido alto directivo de Explosivos-Río Tinto, empresa química con considerable implicación en el mercado de hidrocarburos; y dos, al igual que el monopolio, el INH fue establecido por decreto, porque Leopoldo Calvo Sotelo no estaba seguro de obtener el apoyo necesario en las Cortes, ya que esperaba una firme oposición de CAMPSA y, por tanto, de sus bancos y otros poderosos accionistas. Más tarde, sin embargo, el decreto fue respaldado por las Cortes. Por medio de fusiones y adquisiciones el INH se fue convirtiendo en una gran empresa, cuyos principales activos fueron las refinerías, pero incluyendo también compañías de prospección, participaciones en empresas extranjeras, gasistas, etc.

El objetivo inmediato del INH era coordinar y racionalizar la actuación de sus empresas componentes; el objetivo a largo plazo era convertirse en una gran empresa nacional, capaz de competir en el mercado mundial y predominar en el nacional, algo parecido al papel que desempeñaban en sus respectivos países Total (Francia), British Petroleum (Gran Bretaña) y AGIP y ENI (Italia). Para ello, en un retoque que podría parecer insignificante pero no lo es, el instituto cambió de nombre, adoptando el de una de sus compañías, REPSOL, por estimarse que sonaba menos burocrático. Simultáneamente, la nueva REPSOL emprendió un programa de privatización para no solo sonar menos burocrático, sino también serlo. Así, por un lado, se vendió una parte sustancial del capital a la petrolera mexicana Pemex, y por otro, se dio entrada a pequeños inversores. El Estado conservó una proporción del capital de aproximadamente el 10%, lo cual, combinado con una serie de restricciones estatutarias, le daba un control nada despreciable.

CAMPSA, entretanto, se mantuvo como el mayor distribuidor del mercado español gracias a haber conservado su red de oleoductos y depósitos. Su nombre, al contrario que el del INH, se burocratizó, cambiándose a Compañía Logística de Hidrocarburos (CLH), y, justo a la inversa de lo que ocurrió con REPSOL, el nombre de la compañía se convirtió en el de un producto. El Gobierno español negoció con habilidad el desmantelamiento del monopolio, logrando un periodo transitorio bastante largo, seis años, durante el que pudo conseguir la adaptación de REPSOL y la flamante CLH, de modo que han mantenido su situación de predominio en el mercado español dentro del que reina una situación que aproxima en medida aceptable la de libre concurrencia.

Conclusiones: rutinas y paradojas

de una política energética

Una constante casi permanente, histórica, de la política española es el intervencionismo estatal. Pero se da la paradoja de que este intervencionismo venga acompañado de frecuentes incumplimientos, y a menudo de situaciones caóticas. La política energética durante el siglo XX ilustra bien esta afirmación. En su deseo de controlar férreamente el sector, el Estado impuso una reglamentación tan opresiva que literalmente no se podía cumplir en varios extremos, de modo que el propio Estado que imponía esas reglas draconianas cooperaba con quienes las violaban. Es el caso que hemos visto con las compañías refinadoras a partir de 1947.

En general, la historia del siglo XX español se caracteriza por la desviación con respecto a la norma europea durante la primera mitad del siglo y la lenta regresión hacia esta norma durante la segunda mitad. España es diferente, por ejemplo, en que no tomó parte en ninguna de las dos guerras mundiales (que fueron inicialmente guerras europeas), pero en cambió padeció su guerra civil propia, que dejó una profunda impronta en su historia. También es característico que las políticas económicas españolas hayan seguido lejanamente los contornos de las de los otros países europeos, pero exagerando los vaivenes. En el terreno monetario, por ejemplo, España anduvo por su cuenta y nunca adoptó el patrón oro, que fue el patrón monetario más común en su entorno, aunque se esforzó por comportarse como si lo hubiera adoptado. En política bancaria, ejerció un control muy estricto sobre la banca privada empleando medios bastante originales y a la vez improvisados. En política comercial y arancelaria, fue el país más proteccionista de Europa, exceptuando la aún más excéntrica Rusia. Y en política energética siguió la corriente nacionalista general, pero llegando al extremo de crear el monopolio más estricto y hermético del mundo. Tan estricto y hermético era que no resultaba viable, como hemos

visto, y el propio Estado tenía que hacer la vista gorda cuando se violaban sus medidas, dando lugar a la paradoja de que coexistieran el control y el caos.

Una segunda paradoja fue que la reforma del mercado petrolífero, cuando se vio que el monopolio original no era viable, resultó tan lenta y vacilante que es difícil conjeturar a dónde hubiera ido a parar de no haber sido por la imposición de la Unión Europea en su exigencia de liquidar lo que aún quedaba de monopolio. Tan fuerte es la inercia de la burocracia española que el impulso para hacer lo que se consideraba necesario tuvo que venir de fuera.

También es paradójico que, tras tantos errores y exageraciones, la segunda mitad del siglo contemplase un proceso de convergencia, lenta y confusa, pero efectiva, y que España se encontrase a fin de siglo con un sistema aceptable de distribución y una compañía de bandera nacional con peso internacional y considerables yacimientos en el extranjero, en especial América. El capítulo ocho de Quiroga en este volumen, sin embargo, nos hará ver que en las primeras décadas del siglo XXI las cosas no fueron tan bien como hubiera sido de desear. La explicación del éxito de la convergencia de fin de siglo puede residir en la diferencia entre los efectos estáticos y los dinámicos. Quizá fue precisamente la contradicción entre un monopolio hermético y unas refinerías que se filtraron entre las rendijas legales, lo que produjo una generación de empresarios hábiles e inversores bien informados cuya sola presencia facilitó la transición posterior.

Los efectos de la competencia, de unos precios relativamente bajos (salvo en el fuel, excepción importante) y de una mejora en el servicio al consumidor muy por encima incluso de lo esperado por los más optimistas (los de mi generación recordamos aún lo escaso y mugriento de las estaciones de servicio de la antigua CAMPSA) se hicieron sentir de manera inesperada; y esto es otra paradoja. No había demanda pública para una reforma del monopolio, que gozaba de un prestigio a todas luces injustificado. Los estudiantes lo elogiaban por su cuenta en los exámenes, trasluciendo la buena prensa de que disfrutaba. Cuando se supo que iba a ser abolido se produjo un movimiento de estupor y alarma. Se repetía como un estribillo que, al menos como instrumento de recaudación, había

sido un éxito. Ya sabemos que no fue así. La reforma que nos benefició en tantos aspectos, insisto, tuvo que sernos impuesta desde fuera.

El capítulo citado de Quiroga nos muestra que las paradojas continuaron en el siglo XXI. La última gran paradoja ha sido que, a medida que se privatizaban el mercado y el gran holding de REPSOL, más influencia tenía la política y menos empresariales y más burocráticas eran las decisiones que adoptaban los directivos del holding. El peso del Estado y la política en España son muy fuertes, la inercia burocrática, también. Los gobiernos se negaban a prescindir del control de una empresa tan poderosa y más aún a permitir que cayera en manos de la oposición. A pesar de la independencia formal de la compañía, sus accionistas y consejeros nunca se han atrevido a contrariar las decisiones del gobierno, de modo que sus presidentes han sido designados por este, de hecho, y los relevos casi siempre han coincidido con los relevos de los partidos en el poder. Raramente o, más bien, nunca, ha presidido REPSOL un empresario del sector. Por esta razón, las decisiones de los presidentes han estado más dirigidas a congraciarse con el gobierno, a obtener resultados espectaculares o a satisfacer a un grupo o coalición políticos, que a procurar beneficios altos a largo plazo, evitar riesgos excesivos, o asegurar la estabilidad y la independencia de la compañía garantizando que los sucesores fueran también hombres de empresa. Por eso la lectura de este apasionante capítulo nos deja un sabor agridulce en el mejor de los casos.

Por último, aunque la construcción de un contrafactual apropiado al caso se me antoja casi imposible, los indicios me parecen apuntar claramente a una conclusión: la creación del Monopolio de Petróleos en 1927 fue un grave error y resultó costoso en términos de bienestar y de crecimiento económico. Esta es claramente la opinión de San Román y Sudrià (2003) acerca del periodo 1942-1966. Más libertad, más competencia y menos autarquía hubieran aportado más petróleo, a mejor precio y en condiciones mejor adaptadas a las necesidades de España.

Bibliografía

Azaña, M

. (1968): Obras completas, Vol. IV. Memorias políticas y de guerra, México, Ediciones Oasis.

Ballestero, A.

(1993): Juan Antonio Suanzes, 1891-1977. La política industrial de la postguerra, Madrid, LID Editorial.

Beltrán, A.

(2010): A Comparative History of National Oil Companies, Berna, PIE-Peter Lang.

Bullón de Mendoza, A

. (2004): José Calvo Sotelo, Barcelona, Ariel.

Cabrera, M.

(2011): Juan March (1880-1962), Madrid, Marcial Pons.

Calvo Sotelo, J.

(1974 [1931]): Mis servicios al Estado. Seis años de gestión. Apuntes para la Historia, 2ª ed., Madrid, Instituto de Estudios de Administración Local.

Caruana, L.

y

Rockoff, H.

(2003): “A Wolfram in Sheep’s Clothing: Economic Warfare in Spain, 1940-1944”, The Journal of Economic History, 63(1), pp. 100-126.

Ciocca, P.

y

Toniolo, G.

(1984): “Industry and Finance in Italy, 1918-1940”, Journal of European Economic History, 13(2), pp. 113-136.

Correljé, A.

(1994): The Spanish Oil Industry: Structural Change and Modernization, Ámsterdam, Tinbergen Institute.

Dobado, R

. (2004): “Un legado peculiar: la geografía”, en Llopis, E. (ed.), El legado económico del Antiguo Régimen en España, Barcelona, Crítica, pp. 97-119.

Green, E.; Lampe, J.

y

Stiblar, F

. (eds.) (2004): Crisis and Renewal in Twentieth Century Banking. Exploring the history and archives of banking at times of political and social stress, Farrnham, Ashgate.

Hernández Andreu, J.

(1981): “Polémica Cambó-Calvo Sotelo”, Hacienda Pública Española, 69, pp. 291-302.

Hernández Andreu,

J.

y

García Ruiz,

J. L. (eds.) (1994): Lecturas de Historia Empresarial, Madrid, Editorial Civitas.

Larraz, J.

(2006): Memorias, E. F. Quintana (trad.), Madrid, Real Academia de Ciencias Morales y Políticas.

Llopis, E.

(ed.) (2004): El legado económico del Antiguo Régimen en España, Barcelona, Crítica.

Martín Aceña, P.

(2000): "The Spanish Monetary Experience, 1848-1914", en Martín Aceña, P. y Reis, J. (eds.), Monetary Standards in the Periphery. Paper, Silver and Gold, 1854-1933, Londres, MacMillan Press Ltd., pp. 112-151.

Martín Aceña, P.

y

Comín, F.

(1991): INI. 50 años de industrialización de España, Barcelona, Espasa-Calpe.

Martín Aceña, P.

y

Reis, J.

(eds.) (2000): Monetary Standards in the Periphery. Paper, Silver and Gold, 1854-1933, Londres, MacMillan Press Ltd.

Moradiellos, E.

(2001): El reñidero de Europa. Las dimensiones internacionales de la guerra civil española, Barcelona, Ediciones Península.

Núñez, C. E.

(1992): La fuente de la riqueza. Educación y desarrollo económico

en la España contemporánea, Madrid, Alianza Editorial.

Philippon, A.

(2010): “The French Example. The 1928s Laws. Longevity and Effectiveness of the Approach the Creating and Maintaining a National Oil Industry in a Consumer Country - Appearances and Realities”, en Beltran, A. (ed.), A Comparative History of National Oil Companies, Berna, PIE-Peter Lang, pp. 21-53.

Prieto, I.

(1975): Discursos fundamentales, Madrid, Ediciones Turner.

Recasens, F.

(1956): Escritos (1927-1955), J. Pla (trad.), Barcelona, Casa del Libro.

Robinson, R. A. H.

(ed.) (1970): The Origins of Franco’s Spain: the Right, the Republic, and the Revolution, 1931-1936, Newton Abbot, David and Charles.

San Román, E.

(1999): Ejército e industria: el nacimiento del INI, Barcelona, Crítica.

San Román, E.

y

Sudriá, C.

(2003): “Synthetic Fuels in Spain, 1942-66: The Failure of Franco’s Autarkic Dream”, Business History, 45(04), pp. 73-88.

Schwartz, P.

y

González, M. J.

(1978): Una historia del Instituto Nacional de Industria (1941-1976), Madrid, Tecnos.

Sylla, R.; Tilly, R.

y

Tortella, G

. (eds.) (1999): The State, the Financial System, and Economic Modernization, Cambridge, Cambridge University Press.

Teichova, A.; Matis, H.

y

Pátek, J.

(eds.) (2000): Economic Change and the National Question in Twentieth-century Europe, Cambridge, Cambridge University Press.

Toninelli, P. A.

(2010): "Energy Supply and Economic Development in Italy. The Role of the State-owned Companies", en Beltran, A. (ed.), A Comparative History of National Oil Companies, Berna, PIE-Peter Lang, pp. 125-142.

Toniolo, G.

(1978): Industria e banca nella grande crisi, 1929-1934, Milán, Etas Libri.

Tortella, G

. (1994a): "Patterns of economic retardation and recovery in south-western Europe in the Nineteenth and Twentieth Centuries", Economic History Review, 2ª series, 47(1), pp. 1-21.

— (1994b): "El Monopolio de Petróleos y CAMPSA, 1927-1997", en Hernández Andreu, J. y García Ruiz, J. L. (eds.), Lecturas de Historia Empresarial, Madrid, Editorial Civitas, pp. 265-302.

— (1999): “The role of banks and government in Spanish economic development, 1850-1935”, en Sylla, R., Tilly, R. y Tortella, G. (eds.), The State, the Financial System, and Economic Modernization, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 158-181.

— (2007): “El triunfo del centralismo: breve historia del Banco Central, 1919-1991”, Revista de Historia de la economía y de la empresa, 1, pp. 213-249.

— (2021): “La ‘adolescencia’ de la España moderna: economía y política”, Araucaria, 23(47), pp. 185-210.

Tortella, G.; Ballestero, A.

y

Díaz Fernández, J. L.

(2003): Del monopolio al libre mercado. La historia de la industria petrolera española, Madrid, LID Editorial.

Tortella, G.

y

García Ruiz, J. L.

(1999): Una historia de los Bancos Central e Hispano Americano (1900-2000). Un siglo de gran banca en España, Madrid, edición privada.

— (2004): “Spanish Banking after the Civil War: A Halting Reconstruction under Fascism 1939-1951”, en Green, E., Lampe, J. y Stiblar, F. (eds.), Crisis and Renewal in Twentieth Century Banking. Exploring the history and archives of banking at times of political and social stress, Farrnham, Ashgate, pp. 104-128.

Tortella, G.

y

Houpt, S.

(2000): “From autarky to the European Union: Nationalist economic policies in twentieth-century Spain”, en Teichova, A., Matis, H. y Pátek, J. (eds.), Economic change and the national question twentieth-century Europe, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 27-149.

Tortella, G

. y

Palafox, J.

(1983): “Banca e industria en España, 1918-1936”, Investigaciones Económicas, 20, pp. 33-64.

Tortella, G.

y

Quiroga, G.

(eds.) (2013): Entrepreneurship and Growth. An International Historical Perspective, Londres, Palgrave Macmillan.

Tortella, G.

;

Quiroga, G.

y

Moral-Arce, I.

(2013): “A Tale of Four Countries: Entrepreneurship in England, France, Scotland, and Spain: A Comparative Approach”, en Tortella, G. y Quiroga, G. (eds.), Entrepreneurship and Growth. An International Historical Perspective, Londres, Palgrave Macmillan, pp. 19-45.

Tortella, T.

(ed.) (2001): El camino hacia el euro. El real, el escudo y la peseta, Madrid, Banco de España.

Primera parte

Orígenes y protagonistas

Capítulo 2

El monopolio y su creador: los orígenes de CAMPSA y José Calvo Sotelo (1927-1947)*

Gabriel Tortella y Gloria Quiroga

La historia de la industria petrolera en España tiene un hito que marcaría el devenir de esta actividad durante la mayor parte del siglo XX: en 1927 se decidió implantar el Monopolio de Petróleos, por iniciativa del entonces ministro de Hacienda, José Calvo Sotelo. Fue una decisión que puede ser calificada de "radical", porque el monopolio fue llevado al extremo. Qué hubiera pasado sin esta imposición nunca lo sabremos: visto en perspectiva histórica probablemente hubiera desaparecido con los vientos liberalizadores que recorrieron la economía mundial durante las décadas de los ochenta y noventa del siglo XX. Lo que sí sabemos es que el Monopolio de Petróleos se mantuvo 65 años, hasta 1992. Este capítulo está dedicado a estudiar con un cierto detalle sus orígenes y sus primeros veinte años de historia, ya que el propio decreto fundacional preveía una duración inicial del monopolio de dos décadas. En otros capítulos, se abordará el resto de la historia.

La situación de la economía española en 1927

El primer tercio del siglo XX en España fue un periodo de crecimiento económico, cuyo principio y final están delimitados por acontecimientos bélicos: la guerra de Cuba y la Guerra Civil. Tras la derrota del 98 y la pérdida de los últimos vestigios del imperio colonial, España vivió un proceso de crecimiento sostenido y de progresivo bienestar económico que terminó en 1936, aunque ya unos pocos años antes había dado signos de agotamiento[3]. Se cumplía así el análisis que Tocqueville había hecho para la Revolución francesa: "[Á]aucune des époques qui ont suivi la Révolution la prosperité publique ne s'est developpée plus rapidement que pendant les vingt années qui la precedèrent" ("En ninguna de las épocas que siguieron a la Revolución creció más rápidamente la prosperidad pública que en los veinte años que la precedieron") (Tocqueville: 1952, Libro III, Cap. IV [trad. nuestra]).

La economía española había iniciado a mediados del siglo XIX un proceso de crecimiento, con ritmos medios anuales que se aproximaron al 1% durante la segunda mitad del siglo, aunque con grandes oscilaciones y esta senda se mantuvo y se aumentó a partir de 1900, lo que hizo que el crecimiento de España fuera superior al de la media mundial. Tras el desastre del 98, la recuperación fue inmediata y trajo aparejado un cambio estructural: el retorno de capitales permitió la creación de nuevas empresas y en el sector industrial comenzó a funcionar la denominada "ley de Hoffman", la pérdida de peso relativo de las industrias de consumo en favor de las de equipo (Tortella y Núñez, 2011: 370-73).

Pero también el revulsivo se notó en la política económica. El Plan de Estabilización de Fernández Villaverde (1899) fue un éxito. Su objetivo era liquidar la gran cantidad de deuda pública que el Estado español tenía desde tiempos inmemoriales y que se había visto aumentado por la financiación de la guerra. Lo consiguió, y así controló la inflación, mejoró la cotización de la peseta y, lo más

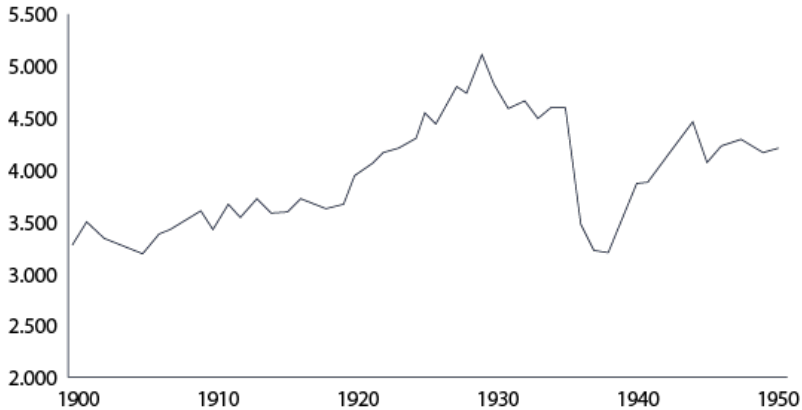
sorprendente en la historia hacendística de nuestro país, consiguió nueve años de superávits presupuestarios. Y junto a este logro, se asiste durante el periodo a un aumento del intervencionismo del Estado en la economía, con el objetivo de fomentar el desarrollo industrial, que se vio favorecido por la postura neutral de España en la Primera Guerra Mundial y que le permitió tener una balanza comercial positiva. Tradicionalmente, el Estado había intervenido con la política arancelaria, haciendo de España uno de los países más proteccionistas del mundo, y aunque esta línea se mantuvo, los gobiernos se esforzaron en favorecer la producción con medidas tales como el compromiso de que los contratos del Estado fueran exclusivamente con productos de fabricación nacional o la creación del Banco de Crédito Industrial en 1920. Quedaba así instaurada una política de apoyo industrial que se mantendría hasta el final del franquismo.

Este intenso crecimiento económico vino acompañado de un proceso de modernización demográfica, y de un aumento de la esperanza de vida y del nivel educativo de los españoles, que vieron cómo las tasas de analfabetismo descendían de manera importante, pero también, como preveía Tocqueville, conllevó una elevación de la conflictividad social, cuyo reflejo eran las continuas huelgas, acompañadas en ocasiones de una extrema violencia, y en la irrupción en la escena política de nuevos partidos que venían a romper el bipartidismo instaurado en la Restauración: reformistas, regeneracionistas, republicanos, socialistas, comunistas, nacionalistas… comenzaron a tener apoyo electoral cada vez más fuerte, lo que a la larga traería cambios políticos de gran relevancia: la dictadura de Primo de Rivera como un último intento de salvar al régimen alfonsino, la llegada de la República, la Guerra Civil y la dictadura franquista.

Sin embargo, los datos económicos no justificaban este malestar, sino todo lo contrario. El PIB, según se muestra en el gráfico 1, creció de manera considerable durante estos treinta años, los salarios de los trabajadores aumentaron, la distribución de la renta comenzó a hacerse más igualitaria a partir de 1920 y, en general, los españoles experimentaron mejoras en sus niveles de bienestar, tal y como reflejan las series de estatura (Quiroga, 2001).

Gráfico 1

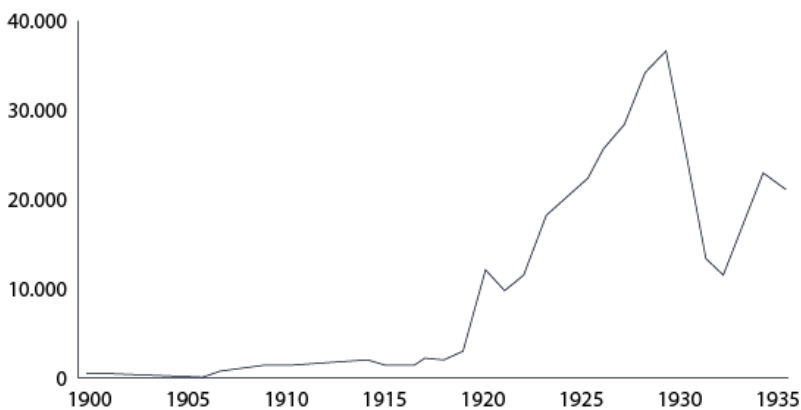
PIB per cápita, 1900-1950 (EKS $2011)



Fuente: Prados (2017).

Gráfico 2

Vehículos matriculados en España, 1900-1935



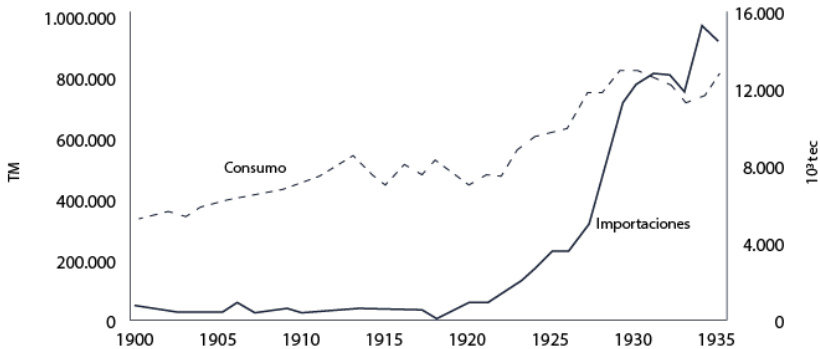
Fuente: Gómez Mendoza y San Román (2005).

El crecimiento económico trajo aparejado un aumento de la demanda de petróleo, derivado del crecimiento de la actividad industrial y de los transportes, patente en el aumento del parque automovilístico, que entre 1900 y 1935 pasó de ser casi inexistente a rozar los 170.000 vehículos (Tortella, 1990: 101), y lo mismo sucedió con las matriculaciones, como muestra el gráfico 2. España estaba iniciando un proceso de cambio estructural caracterizado por una disminución en términos de contribución al PIB y de empleo de mano de obra del sector primario, aunque de manera muy lenta, y un auge de los sectores secundario y terciario (especialmente transporte), que iban a ser grandes demandantes de energía. De hecho, la industria pasó de contribuir a la renta nacional el 20% en 1900 al 32% en 1930. Al tradicional consumo de carbón típicamente asociado a la Primera Revolución Industrial, se le sumaron las fuentes de energía de la Segunda, la electricidad y el petróleo (que también colaboraba en la generación de electricidad térmica), que fueron masivamente utilizados en las denominadas "industrias pesadas": siderurgia, metalurgia y química, estimuladas, como ya se ha señalado, por las políticas proteccionistas e intervencionistas del Estado, de larga tradición en nuestra historia.

El consumo bruto de energía en nuestro país se triplicó entre 1900 y 1935, basado en el uso del carbón, cuya tendencia era al descenso, mientras que la hidroelectricidad y el petróleo fueron ganando posiciones como fuentes de energía[4]. A su favor contaban con ser más eficientes, más limpias y, especialmente, con el descenso en términos relativos de sus precios. El gráfico 3 muestra la evolución del consumo bruto de energía y las importaciones de petróleo, dado que España no contaba con producción propia, caracterizados por un tenue ascenso en el caso del consumo y una completa estabilidad en las del petróleo hasta la Primera Guerra Mundial y un espectacular crecimiento de ambas variables a partir de esta.

Gráfico 3

Consumo bruto de energía primaria (10^3 tec) e importaciones totales de productos petrolíferos (Tm), 1900-1930



Fuente: Carreras (2005) y Tortella (1990).

Precisamente es en el cambio de tendencia cuando Joaquín Sánchez Toca escribe su premonitorio libro El petróleo como artículo de primera necesidad, que sería fuente de inspiración para Calvo Sotelo. En este libro se hacía una dura crítica a la vigente política arancelaria de los productos petrolíferos: se gravaba con aranceles prohibitivos tanto al crudo como a los productos refinados, por lo que se importaban productos intermedios, cuyo gravamen era de "tan solo" ¡el 55%! Estos elevados aranceles fueron rebajados en el Arancel Cambó de 1922, que estimuló un auge de las importaciones que no solo compensó la bajada de la tarifa, sino que propició un aumento de la recaudación fiscal. Según las estimaciones realizadas por Tortella (2003), los ingresos del Estado provenientes del petróleo entre 1910 y 1927 se cuadruplicaron, pasando de 13 millones de pesetas a más de 51 millones.

En 1927, ya había empresas petrolíferas de cierta entidad operando en nuestro país. Por un lado, estaban las grandes multinacionales. El Grupo Standard Oil vendía a través de una de sus filiales, la Vacuum Oil Co. (que se convertiría posteriormente en Socony, y más tarde, en Mobil), mientras que la empresa matriz, la Standard

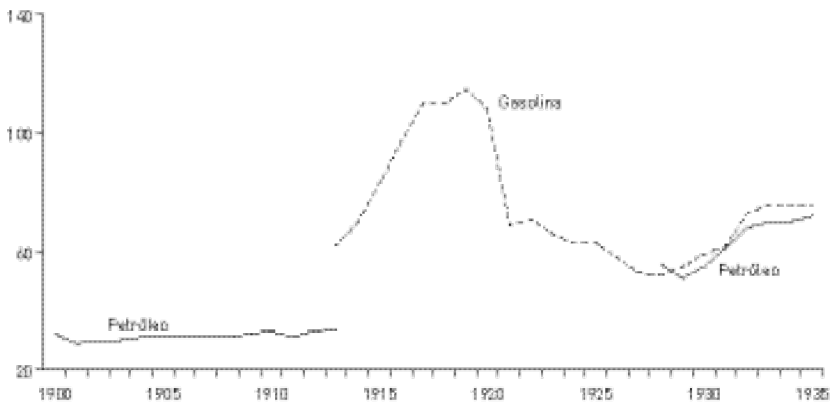
Oil de Nueva Jersey, lo hacía a través de Compraflet y de Industrias Babel y Nervión, y la Royal Dutch-Shell mediante la Sociedad Petrolífera Española, donde había también participación de capital español (Banco Urquijo). Y por otro, empresas nacionales, bien dedicadas en exclusiva a la actividad del refino, como era Sabadell y Henry, que contaba con una refinería en Cornellá, que tantos quebraderos de cabeza iba a dar al monopolio y donde empezó a trabajar Demetrio Carceller, otro de los protagonistas de la historia del petróleo en España (véase el capítulo tres) o bien a la importación de productos petrolíferos, donde destacaba Petróleos Porto Pi, la empresa creada por el polifacético Juan March, cuya historia también aparece recogida en el capítulo cuatro de este libro, y que tenía firmado en exclusiva un contrato para distribuir en España petróleo ruso, que acabaría igualmente por plantear otro gran problema para el monopolio. Aunque es difícil calcular cómo se repartían las cuotas de mercado entre las compañías justo antes de la entrada en vigor del monopolio, según Tortella (2003), el 50% estaba en manos de ambas Standard Oil, otro 35% era para la Shell y un 15% para la compañía de March. El reparto de mercado mostraba una estructura oligopolística, muy típica de la industria del petróleo, donde las barreras de entrada son muy grandes, pero con una durísima competencia entre las grandes para arañar cuota de mercado, tal y como atestigua el descenso del precio del petróleo y de la gasolina (gráfico 4).

Fue en este contexto nacional donde apareció el Monopolio de Petróleos. España no fue en esto una excepción, ya que la intervención del Estado en el negocio petrolífero se había dado en otros países de diferentes formas. Mientras que en Estados Unidos fue el gobierno quien obligó a la compañía más grande del mundo, la Standard Oil, a fragmentarse para terminar con las prácticas monopolísticas practicadas por esta, en otros países productores, el Estado fue adquiriendo protagonismo, como en el caso de la Unión Soviética, que nacionalizó el sector en 1918; lo mismo haría México veinte años más tarde, o Rumanía, donde el Estado aumentó su presencia en el sector a partir de 1924. Por último, en aquellos países que no contaban con yacimientos propios, el Estado decidió participar parcial o totalmente en compañías petrolíferas. Es el caso de British Petroleum, donde el Estado inglés ostentaba la participación mayoritaria; de la francesa Compagnie Française du

Pétrole (CFP), creada en 1924, o de la italiana AGIP (Azienda Generale Italiana Petroli), fundada en 1926. Sin embargo, la diferencia estribaba en que en ninguno de estos países las compañías estatales actuaban en régimen de monopolio tan estricto como en España. El impulsor de este iba a ser José Calvo Sotelo, que en 1927 ocupaba la cartera de Hacienda y cuya trayectoria política tanto antes como después le hizo desempeñar un papel muy relevante, e incluso podríamos decir crucial, en la historia de España.

Gráfico 4

Precios del petróleo y de la gasolina (pts./100 litros), 1900-1935



Fuente: Carreras (2005).

El creador del monopolio

José Calvo Sotelo es una figura singular en la historia de la España contemporánea. Es especialmente recordado porque su asesinato, el 13 de julio de 1936, fue el detonante que hizo estallar la Guerra Civil. Pero es indudable que, si no hubiera sido vil y cobardemente asesinado, hubiera igualmente pasado a la historia por sus descollantes cualidades personales y su asombrosa ejecutoria política.

Nació en Tuy, Pontevedra, en 1893 (el mismo año en que nació Francisco Franco, también en Galicia), hijo de Pedro Calvo y Elisa Sotelo. Su padre era juez, palentino, y su madre, gallega residente en Castropol, villa asturiana colindante con Galicia. La familia se movió con arreglo a los destinos de la carrera del padre, pero residió muchos años en Galicia, sin duda por ser gallega la madre. El caso es que José pasó su infancia en Tuy y La Coruña, y, aunque luego hizo sus estudios universitarios en Zaragoza y Madrid, él siempre se consideró gallego: "Mi vida no se puede entender sin Galicia", afirmó más tarde (Bullón, 2004: 13). El origen de su madre y los años y estudios infantiles explican en gran parte esta declaración, pero también los inicios de su carrera política: "Mi visión del problema político nacional se forjaba a través del prisma galaico", afirma en sus memorias (Calvo Sotelo, 1974: 15).

Fue el primogénito de cinco hermanos, cuatro chicos y una chica, y desde la infancia dio pruebas de gran inteligencia y capacidad de trabajo. Descolló en la escuela como alumno excepcional; más tarde estudió Derecho en Zaragoza, también con brillantez; seguramente tenía la intención de seguir una carrera jurídica como su padre, y, efectivamente, la inició. Se doctoró en Madrid en 1914, con una tesis dirigida por el gran institucionista Gumersindo de Azcárate, y obtuvo con ella la calificación de Premio Extraordinario. Publicada tres años más tarde, iba precedido el libro de un prólogo muy elogioso de don Gumersindo. Fue letrado del Ministerio de Gracia y

Justicia y poco después accedió por oposición (brillante) al Cuerpo de Abogados del Estado. También ingresó, en 1923, en la asesoría jurídica del Banco de España (T. Tortella, 2010: 259).

Pero su vocación política era mayor aún que la jurídica. Pronto se afilió al maurismo y se presentó a elecciones regionales en Carballino, Orense, "[s]obrecogido por el clamor campesino, eco de los más feroces ultrajes oligárquicos que se conozcan en España". Horrorizado ante las prácticas caciquiles, que describe en Mis Servicios (pp. 15-16), se proclama demócrata y reformista:

Mis convicciones políticas eran y son democráticas. Creía y creo en la necesidad del Parlamento; creía y creo en el sufragio. Pero precisamente por eso abominaba del régimen político imperante (Calvo Sotelo, 1974: 17).

En 1923 muestra sus simpatías por Primo de Rivera y su golpe de Estado, y ve en el dictador "un factor providencial de saneamiento", el cirujano de hierro, conservador, pero profundamente reformista, que España necesita. Conoce a Primo, que le llama porque tiene muy buenas referencias de él y le ofrece el puesto de director general de Administración Local, en el directorio militar, puesto que él acepta. Durante dos años se dedica a la reforma del régimen local. Entre otras cosas, redacta y hace aprobar el Estatuto Municipal, al que atribuye "valor imperecedero" y define como "piedra angular de nuestra reconstrucción política", aunque reconoce que está inspirado en los proyectos de Maura y Canalejas. Otro hito importante de su ejecutoria en el puesto fue la fundación del Banco de Crédito Local, en conjunción con dos hermanos catalanes, Eduardo y Francisco Recasens, fundadores del Banco de Cataluña y del banco de negocios Crédito Nacional Peninsular y Americano (OLPYA) (Cabana, 2003). Y a propósito de los contactos de Calvo Sotelo con personalidades catalanas, vale la pena detenerse en sus opiniones acerca del autonomismo-nacionalismo catalán de la época. Es sabido que Primo se pronunció en Barcelona, siendo capitán general de Cataluña, y que mostró, en palabras de Calvo Sotelo, un "inicial fervor regionalizante, que le

valió […] la adhesión entusiasta de las masas catalanas" (Calvo Sotelo, 1974: 54; un análisis parecido en Cambó, 1981: 373-5). Pero una vez en el poder, "reaccionó en sentido unitario, aunque no centralista". Unitario o centralista, el caso es que Primo disolvió la Mancomunitat de Cataluña, institución muy querida por los catalanistas moderados como Cambó. Fue un error monumental. Lo interesante es que Calvo Sotelo no concurrió en absoluto con esta decisión en la que él no intervino y sobre la que escribió una larga carta a su admirado dictador desaconsejando tal acción y afirmando que, ante el problema catalán, "la política de fuerza, de intransigencia, es infecunda […] la receta empleada, lejos de curar el mal, lo ha agravado" (Calvo Sotelo, 1974: 55; Tortella y otros, 2016: 218-24).

En 1925, tras la decisiva victoria de Alhucemas contra el rebelde marroquí Abdel Krim, Primo decide pasar de la dictadura militar a la civil: releva a los militares en el gobierno y crea lo que se llamó el "directorio civil", en realidad, el segundo gobierno de la dictadura, con Calvo Sotelo en Hacienda. Sabemos que él hubiera preferido ser ministro de Gracia y Justicia, pero tenía también grandes ideas para la reforma de la Hacienda y, aunque se llevó un desencanto al no ser nombrado en Justicia, aceptó la cartera que se le asignó y se puso a trabajar con su acostumbrada energía. Tenía 32 años. Antes de formarse el directorio civil, Calvo Sotelo había bosquejado a Primo las que él creía debían ser las líneas maestras de la política fiscal del nuevo gobierno. En realidad, el bosquejo se refería a todos los departamentos ministeriales, porque era en respuesta a un plan de gobierno que Primo había mandado a todos sus candidatos a ministros y al que solo Calvo Sotelo, con su empuje habitual, había respondido con una contrapropuesta. Los principales puntos del plan hacendístico de Calvo Sotelo, que corregían y completaban el plan de Primo, eran, en primer lugar, el impuesto sobre la renta, un impuesto sobre el patrimonio, un aumento en el impuesto de sucesiones, un impuesto sobre bienes suntuarios, "fortalecer la renta de Tabacos" (esto sin duda apuntaba a Juan March), establecer monopolios fiscales de "ciertos productos" (aquí apuntaba al petróleo), etc. También sugería adoptar el patrón oro. Como se ve, una verdadera revolución fiscal y monetaria. Primo, en respuesta, manifestó su conformidad.

Sin embargo y tras dar su asentimiento, Primo tuvo que recoger velas y pedir a su ministro de Hacienda que recortara sustancialmente su proyecto de reforma fiscal y olvidara su tan acariciado impuesto sobre la renta. Tras pensar en dimitir, o hacerlo pero negarse Primo a aceptar la dimisión, Calvo Sotelo decidió seguir en el ministerio. "Continué, pues, al frente de la espinosa Cartera" (Calvo Sotelo, 1974: 104). Se puso entonces a pergeñar el Monopolio de Petróleos.

El entusiasmo que sentía Calvo Sotelo por el monopolio ("el mayor avance que registra el mundo", 1974: 147, nota) contrastaba con la decepción que le produjo la gestión conservadora de CAMPSA. Lamentaba profundamente que hubiera en "el seno de CAMPSA elementos bancarios que aún no han dejado a la puerta del monopolio sus parciales afanes mercantiles". Como vamos a ver, esta censura estaba poco justificada.

En todo caso, Calvo Sotelo encontró en la empresa privada un buen elemento compensador de los defectos de CAMPSA, excesivamente rígida y burocrática, por un lado, y demasiado cauta y conservadora por otro. Si el burocratismo derivaba en gran parte de lo laberíntico de la legislación española y de las grandes restricciones que el decreto del monopolio imponía a la empresa arrendataria, el conservadurismo derivaba en parte de esta prisión legal en que la empresa se encontraba, y también de la naturaleza de la compañía a quien se había encomendado la empresa: un grupo de bancos, grandes, sí, pero con escasa conexión o experiencia en la industria petrolífera.

Por tanto, cuando unos directivos de CAMPSA, entre los que se contaba Demetrio Carceller, por mandato de Calvo Sotelo, hicieron una gira por América en busca de contactos y, sobre todo, de yacimientos petrolíferos, y al regreso manifestaron que era imposible para el monopolio estatal español adquirir yacimientos en esos países, surgió la idea de crear una compañía privada a la que se dio el nombre de Compañía Española de Petróleos Sociedad Anónima (CEPSA), con el apoyo del Banco Central y de la financiera OLPYA (Tortella, 2006; Peña y Contreras, 2019). CEPSA sí pudo adquirir yacimientos en el extranjero, y se apresuró a construir una refinería en Santa Cruz de Tenerife. Aunque hay que

reconocer que no parece muy correcto crear una empresa privada aprovechando los contactos y conocimientos que se han adquirido durante un viaje subvencionado por una empresa pública, y que algún directivo de CAMPSA, como Carceller, lo fuera simultáneamente de CEPSA. El hecho es que pronto nació una estrecha relación simbiótica entre ambas empresas. Esta podía comprar y producir petróleo, además de contratar con terceras empresas, con total libertad. Pero a la vez, el principal mercado de CEPSA era la propia CAMPSA, sin la cual CEPSA no hubiera sido viable. En definitiva, como escribe Calvo Sotelo (1974: 154), "la iniciativa privada fue más audaz" e hizo lo que CAMPSA no pudo o supo hacer, como, entre otras cosas, explotar sus yacimientos y los de otros en consorcio con terceras empresas. Hay que decir, sin embargo, que gran parte de su actividad fue la de actuar como agente comercial e industrial de CAMPSA. Y, de nuevo según Calvo Sotelo, que pronto transfirió su entusiasmo de una empresa a otra, "sirve para dar en América sensación de capacidad y arrojo financiero, de que tan necesitados estábamos".

Ya hemos visto que, a pesar de sus éxitos (Cambó, 1981: 402, con quien polemizó, le calificó como "el mejor de los ministros de la dictadura"), la implantación del monopolio iba a traer al gobierno y a Calvo Sotelo graves complicaciones que acabaron por derribar el régimen dictatorial. La hostilidad de las multinacionales del petróleo y el inicio de la Gran Depresión en 1929, entre otros factores, hundieron la cotización de la peseta en la que tantas esperanzas había puesto el político tudense. Sus esfuerzos para mantenerla de manera artificial resultaron contraproducentes. Cambó publicó en mayo de 1928 unas cartas abiertas, dirigidas a Primo de Rivera, criticando la política monetaria de la dictadura, que fueron respondidas por Primo y por Calvo Sotelo. Según Cambó, su contrarréplica a Calvo Sotelo le dejó fuera de juego; "desde aquel día la posición de Calvo Sotelo fue extremadamente difícil y su prestigio se vio seriamente afectado" (Cambó, 1981: 389).

Sin embargo, por afectado que su prestigio estuviese, Calvo Sotelo continuó año y medio en el ministerio. Entretanto, la peseta seguía depreciándose, lenta, pero inexorablemente. La perspectiva de restaurar el patrón oro fue desvaneciéndose. Calvo Sotelo decidió

dejarse aconsejar por la ciencia; nombró una comisión presidida por uno de los más prestigiosos economistas españoles del momento, el profesor Antonio Flores de Lemus. La llamada comúnmente "Comisión del Patrón Oro" dictaminó que la depreciación de la peseta venía causada por el alto nivel de precios español, a su vez causado por la expansión del crédito debido al déficit presupuestario. Un segundo informe pidió Calvo Sotelo a Charles Rist, reputado economista monetario francés, que aconsejó adoptar el patrón oro buscando cuidadosamente la correcta equivalencia oro de la peseta. Sin embargo, la depreciación continuaba y Calvo Sotelo no vio claro el camino a seguir. A finales de 1929, confiesa el tudense, "andaba yo mohíno y en mortal desasosiego a causa de la tensión monetaria, que me traía a mal traer". Unas declaraciones inoportunas de Primo en la prensa le movieron a presentar la dimisión, que el dictador no aceptó. Así, "apesadumbrado cada día más con la aplastante carga ministerial, seguí rigiendo la cartera de Hacienda". No sería ya por mucho tiempo. La peseta siguió cayendo a comienzos de 1930, y el día 20 de enero Primo enviaba una carta a Calvo Sotelo aceptándole la tan reiterada dimisión. Este se fue a casa encantado, porque "las Carteras ministeriales suelen proporcionar lunas de miel harto menos duraderas que las matrimoniales" (Calvo Sotelo, 1974: 230, 241). Primo de Rivera en aquellos momentos debía pensar algo parecido acerca de las jefaturas de gobierno, porque, tras una intempestiva consulta a la cúpula militar, dimitió una semana más tarde y se refugió en París, donde fallecería dos meses después.

El rey nombró al general Dámaso Berenguer para presidir un gobierno provisional que fuera capaz de conducir la transición hacia la democracia. No lo fue, y tras dimitir en febrero, fue sustituido Berenguer por el almirante Juan Bautista Aznar, que convocó las históricas elecciones del 12 de abril. Quince meses mediaron entre la dimisión de Calvo Sotelo y el fin de la monarquía.

No fueron meses de reposo y espera para el dinámico político tudense. Acompañó a Primo de Rivera en sus últimos días en París, escribió artículos en la prensa defendiendo la memoria del dictador y su régimen, tratando a su vez de separar a este de la monarquía, procurando que esta no se viera arrastrada por la caída de la

dictadura. Se ocupó también febrilmente en organizar a los monárquicos en una Unión Monárquica Nacional para hacer frente al ascenso del sentimiento republicano. En ello colaboró con el conde de Guadalhorce, que fue ministro de Fomento en el directorio civil (Bullón, 2004, 244-64), mientras debatía con Manuel Argüelles, que le había sustituido en Hacienda, acerca de su labor en el ministerio.

Además de todo esto, Calvo Sotelo fue presidente del Banco Central en la primavera-verano de 1930. Él había tenido contactos con este banco durante su mandato en Hacienda, en especial en lo que se refiere a la fundación de CEPSA, de modo que conocía a algunos de sus consejeros que, como veremos, acudieron a él como hombre providencial cuyo talento y prestigio pudieran sacarlos del atolladero en que se encontraban en aquellos momentos. El Banco Central, fundado en 1919, había sufrido una grave crisis en 1925 con la quiebra del Crédito de la Unión Minera, institución con la que estuvo estrechamente asociado desde sus comienzos. El Central había estado gobernado en sus primeros años por sus fundadores, los hermanos Francisco y José Luis Ussía y Cubas (marqués de Aldama y conde de los Gaitanes, respectivamente), y su primo Juan Manuel de Landaluce, vascos alaveses los tres y emparentados con los banqueros Urquijo. Tras la debacle del Crédito de la Unión Minera, con el que había compartido varios directivos, el Banco Central quedó descabezado, porque sus tres dirigentes (Aldama, Gaitanes y Landaluce) habían recibido de él grandes préstamos con la garantía de acciones del Crédito de la Unión Minera, que apenas valían nada tras la quiebra. Los tres dirigentes se comprometieron a ir pagando sus deudas con el banco, con el que hipotecaron bienes raíces, pero esta deuda tardó muchos años en saldarse y dio lugar a largas desavenencias y amargos reproches. La Comisión Permanente y el Consejo de Administración —sus órganos de gobierno— quedaron divididos en tres facciones, una de ellas la de los antiguos directivos, ya dimitidos, y esta división imprimió al banco un sello de desorganización e improvisación que dificultó mucho su restablecimiento. El Banco Central fue salvado en 1925 por el apoyo decidido de Primo de Rivera, que al parecer era muy buen amigo del marqués de Aldama, entonces presidente del banco. El gobierno atendió a las peticiones de auxilio de este y requirió al Banco de España para que actuara como prestamista de última instancia con

el aval del gobierno. En aquel momento, Calvo Sotelo, que aún era director general de Administración Local, no parece haber tenido ninguna intervención en el salvamento del banco. Este sobrevivió a sus dificultades gracias sin duda al apoyo que le prestó el Banco de España y a la disciplina y aplicación que lo arriesgado de su situación impuso a sus directivos. Pero en 1929, su consejo de administración cometió un error garrafal que tuvo consecuencias tan graves como las que había causado la quiebra del Crédito de la Unión Minera cuatro años antes.

En la primavera de 1929, varios consejeros hablaron en términos admirativos de un financiero hispano-belga, Manuel Pereña Salvatella, que controlaba un poderoso trust internacional de empresas productoras de artículos de corcho y que estaba interesado en ampliar su negocio en España, para lo que recababa el apoyo del Banco Central. A este efecto, Pereña había comprado un buen paquete de acciones del banco, al que ofrecía participación en su negocio, que, según él, rendía grandes beneficios, a cambio de que se le permitiera incorporarse al equipo dirigente. También anunció que iba a resolver el problema de la deuda de Aldama, Gaitanes y Landaluce. Los consejeros, deslumbrados, acogieron en su seno a un nutrido grupo de nuevos compañeros pertenecientes al llamado “grupo Pereña”, cuyo número garantizaba a su jefe la mayoría en el consejo y la comisión. Con pleno control del banco, Pereña le hizo comprar sustanciales cantidades de acciones de empresas corcheras, que pronto se descubrió que estaban en muy mala situación y no rendían los dividendos que él había prometido. En realidad, enseguida se advirtió que la entrada en el Central del financiero hispano-belga había sido una maniobra desesperada de este para reflotar su grupo de empresas, que eran incapaces de hacer frente a la competencia del grupo corchero norteamericano Armstrong. Tampoco pudo Pereña cumplir su palabra de resolver el problema de la deuda de los tres antiguos gerentes. En definitiva, Pereña, que había entrado como consejero el 20 de junio de 1929, dimitió el 28 de septiembre, después de apoderarse de unos 60 millones de pesetas del Banco Central (cuyo capital desembolsado ascendía precisamente a esa cifra, y cuyas disponibilidades eran muy escasas, hasta el extremo de que vivía día a día redescontando letras en el Banco de España) para intentar inyectar liquidez a sus tambaleantes empresas (Banco Central, Consejo de Administración,

11 nov 1929). En tres meses había pasado de ser tenido por un "poderoso financiero" a merecer el apelativo de "hombre funesto" por parte de los incautos directivos del banco.

Una vez más, el Central se encontraba en una gravísima situación, de la que sus directivos fueron dándose cuenta gradualmente, y pendiente de los redescuentos del Banco de España, de créditos a corto plazo del Banco Hispano Americano, y en medio de insistentes rumores de suspensión de pagos o de absorción por algún otro banco. Esto último fue lo que recomendó Calvo Sotelo desde el Ministerio de Hacienda cuando los consejeros del Central fueron a pedirle ayuda en noviembre. Y en conversaciones con otro banco con vistas a una fusión estaban los consejeros cuando cayó la dictadura en enero de 1930 y el panorama en el Central cambió radicalmente. Un grupo de hombres de negocios compraron acciones del banco, seguramente por haberse deshecho de ellas el "funesto" Pereña. Entre estos había algunos bien relacionados con Calvo Sotelo, como Eduard Recasens y seguramente también Felipe Lazcano, consejero de CEPSA, jurista, funcionario y empresario, que pronto se convirtió en uno de los directivos más influyentes del banco, del que más tarde fue presidente. Fue Lazcano quien el 18 de febrero propuso al ya exministro de Hacienda como nuevo presidente del banco, al que daría prestigio y buena dirección. El nuevo presidente fue acogido "con el mayor entusiasmo" (sobre la historia del Banco Central, Tortella [inéd.], 2001, 2004 y 2007; Tortella y García Ruiz, 1999; Bullón, 2004: 235-9; también resumimos algunos pasajes de las Actas de Consejo del banco).

Los consejeros del Central solo se fueron dando cuenta gradualmente de lo desesperado de su situación porque Pereña aún tenía varios conejos en la chistera con los que alimentar las esperanzas de sus acreedores. El principal "conejo", además de una serie de falsas promesas, era la formación de un sindicato de empresas corcheras que amalgamaba las suyas y alguna otra, también desahuciada. Este "sindicato", al que llamó Compañía General del Corcho (Cogeco), y que no podía ser mejor que la suma de sus partes, le sirvió a Pereña como señuelo para atraer a algunos capitalistas incautos y para utilizar sus acciones como medio de saldar sus deudas. Así, el Banco Central se convirtió en accionista de Cogeco por valor de 23 millones de pesetas, que es a lo que

ascendía la deuda personal de Pereña con el banco. De este modo, entregándole acciones que no valían apenas nada, Pereña saldaba su deuda con el Central.

Esta era la situación del Banco Central cuando Calvo Sotelo asumió su presidencia. A pesar de su inteligencia, él probablemente tardó unos meses en darse cuenta de la verdadera magnitud del problema que había asumido. Fue seguramente esa la razón por la que dimitió de la presidencia y del Consejo del Banco Central de manera temprana y repentina. Curiosamente, a pesar de haber recomendado en noviembre que el banco buscara con quien fusionarse, y habiéndose ya encontrado comprador antes de llegar Calvo Sotelo, este parece haber rechazado la fusión o absorción al asumir la presidencia. Su discurso de presentación en la Junta de Accionistas del 9 de mayo de 1930 fue exageradamente optimista, con frases como las siguientes:

[pese a] algunas operaciones desgraciadas […] en las que el Consejo anterior creyó de buena fe debía interesarse el Banco por cuyo motivo está disculpada su actuación […] continuaremos en el ejercicio actual nuestra marcha ascendente […; las] pérdidas […] en el Balance están enjugadas; por lo que, desaparecida la dificultad, es seguro que el Banco recobrará el ritmo de avance y desenvolvimiento progresivo que registró hasta junio de 1929.

Dentro de este excesivo optimismo, que algún consejero le reprochó, destaca la frase “las pérdidas en el Balance están enjugadas”, que sabemos que no era cierta. Lo que nunca sabremos es si el flamante presidente estaba mal informado o si se excedió en su deseo de inspirar confianza.

Pronto se encontró Calvo Sotelo con uno de los enojosos problemas que en el banco se habían suscitado a consecuencia de la desaprensiva ejecutoria de Pereña. Como hemos visto, no se conocía aún con exactitud el volumen de las pérdidas, porque se desconocía el valor preciso de los títulos que Pereña había endosado al banco. Por ejemplo, había algunos que aún creían que las acciones de

Cogeco valían algo. Quizá esta fuera la razón del optimismo de Calvo Sotelo. En virtud de esta incertidumbre, el Consejo del banco se dividió. Los pesimistas creían que Pereña había estafado al banco y que no cabía más salida que tratar de resarcirse mandando al estafador a los tribunales. Los optimistas pensaban que no todo estaba perdido, por lo que era mejor contemporizar con Pereña a ver cuánto se podía obtener de él por las buenas. Calvo Sotelo era de esta opinión, que fue la mayoritaria. Pero la opinión "optimista" era equivocada, porque Pereña estaba arruinado y no podía resarcir al banco, como se descubrió enseguida. Entonces la mayoría del Consejo se dio la vuelta y la posición del flamante presidente quedó algo descolocada. Lo más probable es que esta fuera la razón que le movió a dimitir irrevocablemente el 7 de julio, alegando "motivos de salud" que nadie creyó. Fueron en vano las gestiones que se hicieron días más tarde para que reconsiderara. Según las actas, ni siquiera recibió a los emisarios. Sin duda, se sintió desairado por su excesivo optimismo inicial y sintió que el asunto del banco no iba a producirle más que disgustos y frustración. Algo parecido le ocurrió a Cambó, que llegó a ser presidente de Cogeco, puesto del que dimitió prestamente, y que escribió en sus memorias el siguiente párrafo:

A fines de Septiembre [de 1929] fui a Galicia […] ¡Ojalá no hubiera hecho aquel viaje! A la ida y a la vuelta, al pasar por San Sebastián, me encontré con el conde de los Gaitanes. Este me expuso la situación del Banco Central de Madrid y me preguntó si quería yo hacer algo por salvarlo. Para desgracia mía, accedí a mezclar el sentimentalismo con los negocios, y el resultado fue, para mí y para todos los que intervinieron en el asunto, un verdadero desastre, que amargó algunos años de mi existencia (Cambó, 1981: 401-2 [trad. nuestra]).

Dos grandes políticos se batieron así en retirada, dolidos y escarmentados, ante el pavoroso asunto del corcho y sus repercusiones en el Banco Central. No es extraño que Calvo Sotelo no mencione el episodio en sus memorias políticas. Vale la pena recordar que, pese a todo, el Banco Central sobrevivió hasta la

guerra con grandes dificultades, que en la posguerra se recuperó y que, bajo la mano experta de Ignacio Villalonga, conoció años muy prósperos.

Aparte de su papel en la creación del Monopolio de Petróleos, ¿cómo hemos de enjuiciar la obra de Calvo Sotelo como ministro de Hacienda? Según los especialistas (Comín, 1988: cap. 5) el juicio es, en conjunto, favorable, pese a su error, que él mismo reconoció parcialmente, al diseñar el Monopolio de Petróleos, ya que no pudo desarrollar enteramente su plan de reforma de la Hacienda por la oposición de las fuerzas sociales más conservadoras, por otra parte tan afines a la propia dictadura. A pesar de estas limitaciones, Calvo Sotelo logró aumentar sensiblemente el gasto público, que mejoró la estructura del capital social fijo nacional, estimuló la industria y contribuyó a fomentar el volumen de empleo, todo ello sin efectos inflacionistas y con reducciones progresivas del déficit presupuestario.

Calvo Sotelo mostró, durante el resto de su corta vida (fue asesinado dos meses después de haber cumplido los 43 años), una lealtad inquebrantable a la dictadura y a la monarquía, a la que defendió a capa y espada, porque no quería que la segunda tuviera el mismo fin que la primera, como al final ocurrió. Esta lealtad habla muy bien de su integridad y calidad humana, pero no parece del todo razonable, porque el rey dio repetidas muestras de complicidad con el régimen dictatorial. Calvo Sotelo tenía sin duda razón al afirmar que tanto Primo de Rivera como él mismo concebían la dictadura como un expediente temporal que debía encaminar a un regreso al sistema democrático parlamentario y que la transición del “directorio militar” al “directorio civil” era un primer paso en este sentido. Pero el hecho es que la transición no se consumó, que la dictadura lo fue hasta su abrupto final, y que de este fracaso fueron tan responsables el dictador como el monarca.

La consecuencia de esta ineptitud política fue la pleamar republicana que ascendió inexorablemente durante los siguientes quince meses, al cabo de los cuales, el 14 de abril de 1931, se proclamó la Segunda República. Fue un momento difícil para Calvo Sotelo, porque, aunque la transición se llevó a cabo sin derramamiento de sangre, el fervor y el furor de las turbas

republicanas amenazaron los domicilios de varios exministros de la dictadura, entre ellos el suyo. En la memoria de los enemigos de la dictadura, muerto el dictador, Calvo Sotelo, por su carácter y entereza, se convirtió en el principal protagonista del odiado régimen. Sintiéndose en peligro, el tudense movió a su familia a otro domicilio y él abandonó Madrid, y luego España, el mismo 14 de abril. Primero se refugió en Portugal, desde donde organizó su campaña para las primeras elecciones republicanas, las legislativas de junio a las que se presentó por Orense. Aunque, como es bien sabido, el triunfo republicano fue contundente; el tudense, no obstante, salió elegido, el único conservador que lo fue en su circunscripción. Su manifiesto electoral le retrataba por la sinceridad, firmeza y racionalidad de sus convicciones. “Soy avanzado en materia social [decía] mas no profeso el marxismo”. Ello era, afirmaba, porque respetaba la propiedad privada. Pudo haber añadido que también le vedaba el marxismo su profunda convicción católica. Sin embargo, él seguía mostrándose favorable a las reformas radicales en materia fiscal, en particular al impuesto sobre la renta, y los demás impuestos por los que peleó durante su mandato en Hacienda. También tuvo la nobleza de manifestar lo siguiente: “No he votado a la República, pero la quiso la mayoría de mis ciudadanos y la respeto”.

Sus colegisladores republicanos no estuvieron a su altura. Tradicionalmente en España y otros países europeos los diputados electos gozaban de inmunidad, por lo que incluso las causas penales quedaban en suspenso o gozaban de exención para el diputado electo. Así ocurrió, por ejemplo, con los socialistas Julián Besteiro y Francisco Largo Caballero, que fueron condenados a cadena perpetua por su participación en la huelga revolucionaria de 1917, y que quedaron eximidos al salir elegidos diputados el año siguiente. Sin embargo, el mismo Besteiro, recién nombrado presidente de las Cortes tras la elección de junio, se mostró reticente ante la petición de inmunidad de Calvo Sotelo. En lugar de concedérsela inmediatamente, o someter la cuestión a un tribunal judicial, Besteiro creó una Comisión de Responsabilidades, que aplicó criterios políticos en lugar de jurídicos. Calvo Sotelo fue acusado sin pruebas de vagos delitos, como la colusión con Juan March. Otros ministros de la dictadura que no se habían exiliado estaban en la cárcel con acusaciones inconcretas, pero no gozaban

de la condición de diputados electos. Consciente de que no se le iba a conceder la exención y de que, por lo tanto, sería encarcelado si regresaba a España, Calvo Sotelo se preparó para un largo exilio y se instaló en París, donde trabó amistad con Charles Maurras y otros ideólogos de extrema derecha. También visitó Roma y trabó contactos con miembros del partido fascista.

Fue indudablemente la actitud sectaria de muchos dirigentes republicanos lo que hizo disminuir radicalmente el respeto a la República que Calvo Sotelo manifestó en la elección de junio, como igualmente defraudó al también diputado José Ortega y Gasset y le movió a escribir en septiembre de 1931 el famoso artículo "Un aldabonazo" con las tan repetidas frases: "¡No es esto, no es esto! La República es una cosa. El radicalismo es otra". Parece claro que el indigno tratamiento al que se vio sometido Calvo Sotelo por las Cortes Constituyentes de la República no solo intensificó su hostilidad al régimen y sus partidarios, sino que radicalizó su conservadurismo, disminuyendo sus convicciones democráticas y su fe en el sufragio. En definitiva, el radicalismo republicano produjo una radicalización simétrica en Calvo Sotelo como en tantos otros políticos conservadores, aunque en un hombre del "gran carácter de muy mal carácter" que él mismo se atribuía con un cierto humor (1974: 241), esta radicalización adquiría tonos exagerados. En realidad, la radicalización de Calvo Sotelo no fue sino un caso más entre los muchos que se dieron de polarización y extremismo en la izquierda y en la derecha, en España y en el mundo durante la década ominosa de 1930.

Elegido de nuevo diputado en las elecciones de 1933, y pese a haber obtenido acta por Orense y La Coruña como candidato del partido monárquico Renovación Española, Calvo Sotelo no pudo regresar de inmediato a España, pues la CEDA (Confederación de Derechas Autónomas, el principal partido de la derecha, cuyo líder era José María Gil Robles) no se atrevió a sacar adelante su incorporación a las Cortes sin el visto bueno del Partido Radical, con el que estaba aliada. Los radicales de Alejandro Lerroux preferían esperar a una amnistía más amplia, en la que también fueron incluidos otros grupos que habían participado en diversas revueltas armadas contra la República. Finalmente le fue concedida la amnistía el 30 de abril de 1934, lo que le permitió llegar a

Madrid en la madrugada del 4 de mayo.

No todo fueron parabienes a su regreso después de cuatro años largos de exilio. Tuvo dificultades para encontrar acomodo político: las distintas agrupaciones de la derecha ya tenían líderes consolidados (los monárquicos, Antonio Goicoechea; los posibilistas de la CEDA, Gil Robles; el fascismo, la Falange, José Antonio Primo de Rivera). El talento y la personalidad arrolladora de Calvo Sotelo constituían más una amenaza que una ayuda, aunque en esta consideración pesaban seguramente más los intereses personales que las consideraciones políticas, más amplia y especialmente en el caso de José Antonio, a quien Calvo Sotelo inspiraba una mezcla de antipatía y envidia (Payne, 1967: 68). Sin duda le intimidaba la superioridad intelectual del tudense (decía injustificadamente que sabía mucho de números, pero no había leído nunca un poema y que, al exiliarse, había rehuido su obligación de defender la obra y la memoria del dictador, todo lo cual era patentemente falso) y debía temer que pudiera disputarle la herencia política de su padre. Cuando Calvo Sotelo solicitó ingresar en la Falange, o se proclamó fascista, por las razones que veremos, José Antonio le repudió acusándole de oportunista y advenedizo; y cuando Calvo Sotelo acudió a verle en la cárcel, se negó a hablar con él.

Finalmente, Calvo Sotelo creó una suerte de agrupación política, el Bloque Nacional, que le sirvió como base política, aunque también colaboró con Gil Robles y con Goicoechea, que, pese a sus discrepancias, fueron menos mezquinos con él que el hijo de su admirado dictador. En realidad, la ideología de Calvo Sotelo no encajaba bien con la de ninguno de estos tres grupos derechistas. Quizá el pensamiento de Gil Robles era el más parecido al suyo, pero le faltaban el rigor y la curiosidad intelectuales del tudense. Renovación Española, que acabó acogiendo a Calvo Sotelo, tenía un ala más convencional, la de Goicoechea, y otra más inquieta y cambiante, la de Calvo Sotelo, que este bautizó Bloque Nacional, al tiempo que se acercaba un poco alocadamente al fascismo.

Calvo Sotelo estaba bien informado: había leído a Marx y tenía sólidos conocimientos sobre la Revolución rusa. Ambas cosas le convirtieron en un ferviente anticomunista, algo olvidado ya de su radical reformismo de antaño y desengañado de la democracia al

ver lo que él consideraba la aberración republicana. Pensaba que el socialismo español era en realidad comunismo, a diferencia de lo que ocurría con el laborismo británico y de lo que pronto se llamaría socialdemocracia europea. También afirmaba que las clases medias eran la columna vertebral de las sociedades modernas y que, ante la amenaza comunista, estas clases se habían refugiado en el fascismo como última línea de defensa. Esta era la razón por la que él se proclamó fascista en un par de ocasiones (un fascismo racional y no romántico, muy distinto al de José Antonio) y por la que intentó convencer a Franco para que diera un golpe que impidiera las elecciones de febrero de 1936 (Bullón, 2004: 567-8).

Después de estas elecciones, se convirtió en el paladín de la extrema derecha en las Cortes, donde estaba en doble minoría, no solo porque la izquierda frentepopulista estaba en mayoría, sino porque esta se comportaba de manera tan amenazadora y con lenguaje tan violento, que los diputados de la derecha y centro fueron desertando de sus escaños. Llegaron entonces sus tensos debates con Casares Quiroga, a la sazón primer ministro, que llegó a declinar toda responsabilidad de lo que pudiera ocurrirle, y las amenazas nada veladas por parte de diputados comunistas como Dolores Ibárruri y José Díaz Ramos. A pesar de ser consciente de las amenazas que pesaban sobre él en el ambiente de extrema violencia del verano de 1936, se negó a abandonar Madrid y a llevar la protección de una escolta. Valiente y legalista hasta la muerte, creyó que su inmunidad como diputado le protegía. No fue así.

La creación del monopolio y sus primeros

nueve años de vida

La idea de un monopolio estatal no era novedosa cuando Calvo Sotelo estaba planeando instituir el de petróleos, pues en España ya se habían instaurado monopolios con anterioridad (los de Tabacos, Loterías, Fósforos y Explosivos), que en palabras del propio Calvo Sotelo (1974: 135) "eran y son para el presupuesto un poderoso alivio". Ahora se trataba de encontrar un producto al que gravar. Calvo Sotelo pensó en los seguros, pero dado el poco éxito que había tenido en Italia, lo desechó, y lo mismo sucedió con el alcohol. Según su opinión:

Un monopolio para ser viable, debe recaer sobre artículos exóticos, por lo menos ab initio. El monopolio del alcohol […] me pareció siempre absurdo. ¿Cómo, en efecto, podrá monopolizar el Estado una producción diseminada por toda España entre centenares de miles de productores? En cambio, el petróleo, por desgracia, es un artículo de forzosa importación (Calvo Sotelo, 1974: 136).

Así pues, se decidió que iba a ser el petróleo (como ya propuso Sánchez de Toca), un bien cuyo consumo estaba creciendo de manera exponencial en nuestro país (véase gráfico 3), que era básico para continuar con el crecimiento y la modernización, cuya demanda, por lo menos en el corto plazo, era inelástica y, sobre todo, que era un bien del que nuestro país carecía, lo que, a los ojos de gobernantes de clara vocación autárquica, hacía a España muy vulnerable a la actuación de las empresas petrolíferas, casi todas ellas extranjeras[5], por lo que había que proceder para su implantación "con cautela suprema e inquirir sin darle importancia a la búsqueda y aun disfrazándola" (1974: 137). El propio decreto,

que fue promulgado el 28 de junio de 1927, lo exponía así:

El problema del petróleo se destaca en primera línea entre los que modernamente interesan a todos los pueblos. El petróleo es un factor industrial básico; es, asimismo, elemento substantivo para la defensa nacional. Estas dos razones justifican la preocupación que por asegurar su abastecimiento muestran los estados contemporáneos. Unos, los de aquellos países que disponen de yacimientos, se orientan hacia su nacionalización, por lo menos parcial, para dejar cubiertas las necesidades interiores, y si es posible, convertir el remanente en fuente de ingresos públicos. Otros, los de aquellos países que hasta ahora no han podido alumbrar petróleos en su subsuelo, ni destilar carburantes propios en cantidad y calidad suficientes, pugnan por fortalecerse frente a las empresas privadas, constituyendo o controlando sociedades en que el Estado se reserva parte mayoritaria de acciones. […]. España, país consumidor, pero no productor, hasta ahora, de petróleos, ha vivido al margen de este, como de otros muchos análogos problemas. El Gobierno, percatado de que tal inhibición es suicida, inició una política contraria con la creación del Consejo Nacional de Combustibles; la ha seguido, consagrando especial cuidado a las tentativas de implantación de la industria de lignitos; y la reafirma y fortifica al planear resueltamente un Monopolio de Petróleos.

Y aunque en la mente de Calvo Sotelo estaba el asunto recaudatorio[6], veía que además este monopolio podía “prestar otros servicios más importantes”, como el proteger al país de la “confabulación” de unas pocas empresas extranjeras que, en su opinión, ya actuaban como un monopolio, además de proteger al consumidor, ya que se iba a reducir el precio del petróleo y gasolinas y, sobre todo, de prestar “otros servicios aún más importantes” para emancipar a la economía nacional mediante la adquisición de yacimientos petrolíferos (especialmente en América) o la búsqueda de estos en territorio nacional, la construcción de una flota de buques-tanque y la creación de una industria del refino. Los objetivos sobre el papel parecían perfectos y loables, pero la

realidad, como el tiempo demostró, iba a ser otra muy distinta a la diseñada por Calvo Sotelo.

El monopolio quedaba fijado sobre “la importación, las manipulaciones industriales de todas clases, el almacenaje y la distribución y la venta de los combustibles líquidos y sus derivados” e iba a funcionar en la península y Baleares, reservándose el gobierno la facultad de extenderlo a Canarias y a las posesiones del norte de África, y el contrato tendría una duración de veinte años, pero el gobierno se reservaba el derecho de rescindirlo. Y la empresa que se hiciera cargo de la gestión, la “arrendataria”, debería tener la forma de sociedad anónima y ser española de capital y gestión, con un capital social mínimo de 125 millones de pesetas.

Sobre la manera de cómo se iba a gestionar el monopolio, también el decreto dejaba muy claro que era “del Estado, por el Estado y para el Estado”, quien sería accionista de no menos del 30% sin aportación dineraria, y lo que se arrendaba no era “el usufructo, sino su mera administración”, por lo que los beneficios líquidos corresponderían al Estado, mientras que el arrendatario solo percibiría “una comisión de cobranza sobre ellos”. Con esto, Calvo Sotelo quería evitar el que la empresa arrendataria obtuviera beneficios desorbitados, pero también era consciente de las dificultades de encontrar candidatos, por lo que en el propio decreto también se fijaban los beneficios de la compañía arrendataria que saliera ganadora del concurso, obtendría un 5% del capital como remuneración, más el premio de cobranza, que sería una proporción fija sobre la renta del monopolio (es decir, sobre los beneficios netos de la explotación) y además quedaría libre de impuestos, en especial de aranceles de importación. Ahora bien, para evitar grandes beneficios, se estipulaba que si el beneficio total alcanzaba el 10% del capital, el Estado recibiría la cuarta parte del exceso, y si sobrepasaba el 15%, la mitad.

Obviamente para el Estado era un gran negocio, porque se iba a llevar la tercera parte de los beneficios, más los excesos, sin haber hecho ninguna aportación en metálico. Realmente, y tal y como exponía el decreto, era un “freno para el negocio privado”. Y por si fuera poco, se aseguraba al Estado el control de la compañía

porque, además de nombrar un número de consejeros, estaría representado por un delegado del Gobierno con amplias funciones e incluso el ministro de Hacienda debería aprobar cualquier acuerdo que supusiera un gasto superior a 50.000 pesetas, además de dar la aprobación al nombramiento de consejeros.

Por último, el decreto también entraba en el espinoso asunto de qué hacer con las compañías que ya estaban instaladas en suelo español. Era evidente que el monopolio como tal solo podía funcionar sin la existencia de estas, por lo que la única opción era recurrir a la expropiación de sus instalaciones ("fábricas, depósitos, surtidores y otras") y que estas pasasen a la arrendataria del monopolio, aunque el expropiador era el monopolio "pagando el importe del valor industrial o en acciones de la propia sociedad", si los propietarios eran españoles. La valoración quedaba en manos de "un jurado compuesto de tres representantes del Estado, uno de la Compañía y otro del expropiado". Esta ambigüedad entre monopolio y arrendataria daría lugar a más de un problema. Pero, además, el procedimiento de expropiación no puede ser calificado de muy ortodoxo, dado que, con la premura que se necesitaba para que el monopolio pudiera empezar a funcionar, se obviaron los trámites legales vigentes y se creó un procedimiento ad hoc que a la larga se demostraría que no fue idóneo por la gran cantidad de litigios que propició. El propio Calvo Sotelo, en sus memorias, lo justificaba así:

Si nos hubiésemos tenido que acomodar el proceso expropiatorio a los trámites engorrosos e interminables de la ley de 1879 —cuya ancianidad es el mejor exponente de su inadecuación al instante actual-, es bien seguro que a estas horas no hay Monopolio. En los dimes y diretes de valorar y ocupar habríamos malgastado varios meses. Y los expropiados, mientras tanto, ahogarían al Monopolio en su propia placenta, confabulándose para una inhibición de suministros. […] Y entonces ¡adiós Monopolio, y adiós Gobierno!

Por ello, nosotros nos tuvimos que anticipar con las incautaciones, […] Pero sin en el trámite externo hubo violencia, coacción, si se quiere, anomalía, no así en el fondo intencional. Y esto es lo que purifica nuestra irregularidad (Calvo Sotelo, 1974: 147).

Así se planteó el decreto de creación del monopolio, de clarísima orientación intervencionista, y muy pronto surgirían los problemas y conflictos. Fundamentalmente, derivados del tema de las expropiaciones, pero también de las pretensiones quiméricas de Calvo Sotelo sobre las funciones de la nueva compañía y del excesivo peso del ministerio dentro de la gestión de esta. Pero lo primero era resolver el concurso para adjudicarlo, que fue convocado tres días después de la promulgación del decreto.

Se presentaron seis propuestas, lo que fue valorado por Calvo Sotelo como: "No pudo ser mayor el éxito. Nadie habría vaticinado meses antes tanta concurrencia" (1974: 144). Dos de ellas tenían el sello de Juan March, ya que se presentaron dos copropietarias de Petróleos Porto Pi; la Banca Arnús, en solitario, y la Compañía Transmediterránea, junto con las compañías subsidiarias de las multinacionales (Shell y Standard), y en una tercera tenía a grandes colaboradores (José Juan Dómine y Ernesto Anastasio), prueba evidente de que el banquero decidió apostar a "caballo ganador". Parece que March, con gran ascendiente sobre Primo de Rivera, fue uno de los que aconsejó la creación de un monopolio del petróleo con la esperanza de que este le beneficiaria y acabara en sus manos, pero, cuando supo del excesivo intervencionismo del decreto, decidió, sin éxito, dar marcha atrás y, como mal menor, presentarse al concurso.

De las seis propuestas, cuatro fueron rechazadas por diversos motivos: una, la de un grupo de importadores de lubricantes, por no cubrir la totalidad de los productos petrolíferos; la de la Banca Arnús, porque precisamente su gran baza, que era el contrato en exclusiva para la venta del petróleo soviético, no gustó por depender demasiado de los rusos; la de la sociedad española que tenía yacimientos en Rumania, porque el Estado rumano prohibía la exportación de productos brutos; y la de la Shell, Standard y Transmediterránea por demasiado "extranjera e independiente", ya que estas compañías proponían conservar su autonomía comercial y fiscal, algo que iba en contra del espíritu intervencionista del decreto.

Por lo tanto, quedaban dos. La primera, la del Banco Central en

colaboración con la sociedad Francisco Novelda Importadora S. A. y el empresario vasco Horacio Echevarrieta, cuya historia también se narra en el capítulo cinco de este libro. Era una propuesta que mejoraba la participación del Estado, pero fue rechazada porque no ofrecía suficientes garantías para el aprovisionamiento de productos petrolíferos. Y la ganadora, que era la formada por un consorcio de grandes bancos: Urquijo, Vizcaya, Banesto, Cataluña, Hispano Colonial y Marsans, a la que se unió la única refinería nacional, Sabadell y Henry. En sus memorias, Calvo Sotelo (1974: 145) reflexiona sobre la decisión:

Al cabo de los años, […] unas veces me congratulo, otras me arrepiento de aquella decisión. Hubo acierto en ella, porque un tan vasto negocio -150 millones de capital propio, para empezar- no podía brotar fuera de la órbita bancaria. […] Pero la Banca no poseía entonces competencia petrolífera, y aunque la adquiriese prestamente […] no sentiría nunca con la debida acuciosidad el problema "industrial. […] En esta esperanza quizá pequé de ingenuo.

Así, el 24 de octubre de 1927 se constituyó CAMPSA, Compañía Arrendataria del Monopolio de Petróleos, S. A., y en su consejo de administración se iban a sentar los "pesos pesados" de las finanzas de la época: Valentín Ruiz Senén, el Marques de Cortina, Ildefonso González Fierro, Francisco Recasens, Pablo Garnica, Juan Manuel de Urquijo…, además de José Juan Dómine y Ernesto Anastasio, los dos "testaferros" de March, que fueron nombrados presidente y director general, y Andrés Amado, cercano a Calvo Sotelo, como delegado del Gobierno en la arrendataria. La alta dirección quedó completada con Josep Maluquer Nicolau, jefe de distribución de CAMPSA, con amplia experiencia en el sector y que fue el encargado de organizar la puesta en marcha de la nueva sociedad, que debía empezar a prestar sus servicios el 1 de enero de 1928.

La tarea era ardua, pues CAMPSA nacía "sin nada" y tenía que organizar el abastecimiento y la distribución en un tiempo récord, y para ello había que entablar relaciones con las compañías petroleras

nacionales y extranjeras que operaban en España, cuya predisposición obviamente no era nada buena. Sobre la distribución, se llegó a un acuerdo provisional de arrendamiento y CAMPSA se hizo cargo de todo el sistema anterior, pero también había que firmar contratos con los fabricantes e importadores de lubricantes y aquí entra en escena la factoría Sabadell y Henry, firme partidaria del monopolio (de hecho, se había adherido al consorcio bancario que resultó ganador) y que solicitó ser incorporada a este. Teniendo en cuenta sus peculiaridades, se decidió que no procedía la expropiación, sino su incorporación a la compañía, recibiendo como pago acciones de CAMPSA, en una valoración que fue tildada de "muy generosa" (ocho millones de pesetas frente a la cifra inicial de un millón) amén de muy criticada. Su director en ese momento era Demetrio Carceller, otro de los protagonistas de este libro, y que tras la incorporación de la empresa al monopolio fue nombrado subdirector de CAMPSA y acabaría fundando CEPSA, además de ser nombrado ministro de Industria y Comercio en los inicios de la dictadura franquista.

Con todo, el problema más grave estaba por llegar: el del abastecimiento. Las multinacionales presentaron una postura hostil ante la compañía que les había arrebatado su negocio y sometieron a España a un bloqueo. Calvo Sotelo ya había sido advertido de que esto iba a suceder por el propio Henri Deterding, presidente de la Royal Dutch-Shell, cuando le visitó a los pocos días de la publicación del decreto para pedirle que dejase sin efecto la adjudicación y, tras la negativa de Calvo Sotelo, abandonó la reunión con una amenaza: "Bien allá ustedes; el monopolio podrá nacer; vivirá uno o dos años, porque en ellos no han de faltarle suministros. Pero después no habrá quien le abastezca", que nuestro ministro trivializó: "Y yo, entonces, respiré. El magnate del petróleo me aseguraba que durante dos años CAMPSA podría comprar todos los petróleos que necesitase. ¡Ah! Pues entonces CAMPSA viviría per secula seculorum. Porque después de dos años de existencia, CAMPSA podía ser, debía ser, una entidad petrolífera de rango internacional" (1974: 141).

Ante esta situación, se decidió entablar negociaciones con otros países, como Rumania o Venezuela, que fracasaron. Y solo quedaba el petróleo soviético, que tenía un acuerdo previo con Petróleos

Porto Pi, que debía ser roto. Las negociaciones fueron muy complicadas y aunque el contrato de suministro se aprobó, el asunto acabó convirtiéndose en un grave problema para CAMPSA[7], ya que March presionó para que todos sus bienes incautados (entre los que se incluía el contrato y el personal de la empresa) tuvieran una valoración más elevada en la futura indemnización, teniendo en cuenta no solo el valor material, sino también su "valor industrial". El conflicto se enquistó y duraría varios años.

El 1 de enero de 1928 comenzaba oficialmente el funcionamiento del monopolio y CAMPSA tenía que cumplir la ley en lo que a la nacionalización de la industria petrolífera, la búsqueda de yacimientos y la construcción de una industria de refino y de una flota se refiere. Tarea muy complicada que no se pudo cumplir en los primeros años, para gran disgusto de su promotor. Calvo Sotelo culpó de este retraso a la posición acomodaticia de los bancos accionistas de CAMPSA, pero la realidad es que la compañía carecía de capital no solo para iniciar el ambicioso programa de industrialización que tenía que realizar, sino también para pagar las cuantiosas indemnizaciones derivadas de la expropiación de los activos de las compañías asentadas en España. Si a esto se suma la ambigüedad del decreto fundacional sobre el expropiador, que era el monopolio, es decir el Estado, y la beneficiaria, que era CAMPSA, que además era quien tenía que pagar, el embrollo estaba servido. Las compañías extranjeras, viendo que tenían ya todo perdido y que no había marcha atrás en la decisión de crear el monopolio, decidieron embarcarse en unas negociaciones muy duras para conseguir las mayores indemnizaciones posibles, involucrando a sus respectivos gobiernos. El acuerdo más complicado fue el que se llevó a cabo con las compañías francesas que se saldó con que una de estas entrara en el accionariado de CAMPSA, para lo cual hubo que hacer algún "arreglo" para hacer más española a la firma gala. Finalmente, y tras muchas discusiones y enfrentamientos al más alto nivel, el monto global de todas las indemnizaciones ascendió a 144 millones de pesetas, y CAMPSA solo disponía de 60 millones en acciones para hacerse cargo de estas. Por lo tanto, faltaban 84 millones, que se obtuvieron cuando el Ministerio de Hacienda permitió a la compañía emitir letras de cambio por valor de 100 millones. Con todo, las reclamaciones continuaron bajo la sospecha de favoritismos e irregularidades, lo que dio lugar a que, ya en

pleno gobierno republicano, se hiciera una revisión de todos los pagos realizados.

Pero, además, el asunto de las expropiaciones y de las dificultades del Monopolio para abastecerse tuvo otra vertiente mucho más grave que la mera cantidad a pagar: su repercusión en el mercado de cambios. La incertidumbre, unida al monto de las pesetas que las expropiadas lanzaron al mercado, hizo que la cotización de la peseta se desplomara y que a la larga supusiera la caída del régimen de Primo de Rivera.

Por todo ello, los inicios de CAMPSA fueron muy complicados y, al poco de iniciar su andadura, comenzaron las dimisiones y nuevos nombramientos en la cúpula directiva. Además, el consejo de administración se dio cuenta de que no iban a poder cumplir, por lo menos en el corto plazo, con las obligaciones que aparecían recogidas en el decreto fundacional. Tan solo había iniciado la constitución de la flota petrolera, pero el resto se antojaba misión casi imposible. El mercado español era pequeño y no tenía capacidad de demanda que justificara construir una potente industria de refino. Y sobre conseguir yacimientos en el exterior, el asunto era todavía más complicado. Para explorar esta vía, se decidió programar un viaje por distintos países de América (Estados Unidos, Venezuela, Colombia y México) y una comitiva de CAMPSA, entre los que figuraban Carceller y Maluquer, inició el largo y costoso periplo (duró cinco meses y su precio fue de 500.000 pesetas-oro), para constatar sobre el terreno que ningún Estado iba a permitir que una compañía estatal extranjera tuviera yacimientos en su país, además de que los costes de explotación de las concesiones estaban lejos de la capacidad financiera de CAMPSA. La comitiva se topó con la cruda realidad, aunque Carceller sí que supo sacar provecho personal e inició contactos que le servirían, y mucho, para crear su propia compañía de petróleo, CEPSA.

El viaje de los comisionados fue sumamente constructivo. […] Pero vivíamos ya los días postreros de la dictadura y aquella ruta se sumió en el olvido. CAMPSA no ha vuelto a preocuparse, ni creo se preocupe ya, del problema. La iniciativa privada fue más audaz y,

por medio de la Compañía Española de Petróleos, vulgarmente denominada Petrolillos, se personó en tierras de Venezuela, donde poseía varios terrenos, que se propone explotar en comandita con otras dos sociedades filiales de la Standard. Además dispone de un canon en especie con el que abastece, en parte, a CAMPSA, y nutrirá también en parte, la refinería que ha instalado en Tenerife, con esfuerzo realmente vertiginoso. No conozco más que lo que precede, y es bien poco, de Petrolillos; pero en cuanto acusa una curiosidad española hacia el magno problema petrolífero y sirve para dar en América sensación de capacidad y arrojo financiero, de que tan necesitados estábamos, es de desear obtenga un buen éxito (Calvo Sotelo, 1974: 153).

Tras la caída de la dictadura, que también supuso la de Calvo Sotelo del ministerio, la interinidad se apoderó del Gobierno de España y en CAMPSA se sucedieron los cambios, que no fueron bien vistos por su creador:

Y muchos servidores de CAMPSA, de grande, mediana y chica categoría, reos del enorme delito de deber su designación a la dictadura, han caído escaleras abajo para dejar hueco a otros paniaguados adventicios. Aunque parezca demencia, es lo cierto que en el seno del Monopolio, creación magna de la dictadura, se respira un patológico vaho de ira contra los hombres que lo engendraron. Claro es que semejante vesania nos honra sobremanera a nosotros. Porque revela que supimos edificar pensando únicamente en el servicio del país y sin forjar gratitudes (Calvo Sotelo, 1974: 154).

La imagen del monopolio era bastante negativa, asociada a la figura de su creador, cuya gestión al frente del ministerio se tornó bastante adversa al no cortar de raíz el déficit público y contribuir a la depreciación de la peseta. Y, de hecho, llegaron a circular rumores, que se demostraron infundados, sobre la desaparición del propio Monopolio. Pero lo cierto es que los problemas cada vez eran más

importantes: el pleito con Petróleos Porto Pi, las dificultades para el abastecimiento dado que el contrato con los rusos vencía, la imposibilidad de cumplir con sus obligaciones, el ascenso de Carceller, más interesado en sus propios negocios… Lo que sí parecía claro es que, si no su desaparición, sí que se tenía que producir una profunda reforma.

Y en este momento, llegó la Segunda República, con aires de cambio y promesas de drásticas reformas políticas y sociales y, en menor medida, económicas, y sobre todo, con un deseo revisionista de la política llevada a cabo durante la dictadura. Sin embargo, la coyuntura mundial iba a ser adversa: la depresión de 1929 empezó a sentirse en España, de manera más suave que en otros países, pero lo suficiente como para impedir que grandes reformas se llevaran a cabo, lo que conllevó desencuentros entre las fuerzas progresistas y un desencanto de la clase obrera, que paulatinamente fueron enrareciendo el clima político. La cartera de Hacienda recayó sobre el socialista Indalecio Prieto, quien, en contra de lo esperado, aceptó plenamente la herencia dictatorial del Monopolio, aunque sí que fue muy crítico con la "forma en el que el Monopolio se adjudicó" (discurso de Indalecio Prieto en las Cortes de 18 de abril de 1934) y aunque se presentaron proyectos de reforma para mejorar el contrato con CAMPSA, no se llevaron a cabo, en parte por la inestabilidad política (Prieto dejó el ministerio a los pocos meses), pero también porque no estaba clara la forma de mejorar el Monopolio, ya que CAMPSA cumplía con su misión recaudatoria, obteniendo pingües beneficios para el Estado, a los que se sumó el impuesto sobre la gasolina que se estableció por ley el 17 de marzo de 1932 y, además, porque los problemas no dejaban de crecer, no solo en forma de pleitos por las expropiaciones, sino también por el abastecimiento.

El petróleo ruso no llegaba al ritmo que demandaba CAMPSA, por lo que se intentó buscar otros proveedores, principalmente en Rumania y Estados Unidos, y además entró en escena la recién creada CEPSA, que pretendía convertirse en el único abastecedor oficial de CAMPSA, a través de los yacimientos que contaba en Venezuela, lo cual no era del agrado de esta compañía, que siempre había visto con reticencia el modus operandi de Carceller. Finalmente, el gobierno decidió salomónicamente que CEPSA

proporcionaría petróleo a CAMPSA, pero no en exclusiva. Y a todo ello, se le sumaban los múltiples cambios en el organigrama de la compañía, unos por cuestiones de edad, otros por razones económicas (como los que implicó la quiebra del Banco de Cataluña) y los más por razones políticas (en especial el "baile" en el cargo de delegado del Gobierno), siendo lo más llamativo la salida de Maluquer, al que se le atribuye "la consolidación y expansión de CAMPSA durante sus primeros años de vida" (Tortella, Ballestero y Díaz Fernández, 2003: 109), lo que daba una sensación de completa interinidad. Y las injerencias gubernamentales se hicieron todavía más patentes con el cambio de gobierno a finales de 1933, en especial por el empeño de que CAMPSA comenzara a desarrollar la obtención de combustibles a partir de carbones y pizarras bituminosas de origen nacional, algo a lo que la compañía se había negado, dando largas, desde sus orígenes. Finalmente, por la Ley de 22 de octubre de 1935, el Estado obligaba a CAMPSA al cumplimiento de esta tarea.

Daba igual que cambiara el signo del gobierno, el hecho es que todos arremetían contra la gestión de CAMPSA, pero, con todo, ningún gobierno durante la República se atrevió a desmontarla. La razón inmediata era que CAMPSA cumplía con su tarea recaudatoria de impuestos y generaba grandes rentas al Estado. El porcentaje de ingresos por parte del Monopolio de Petróleos pasó del 2,29% al 6,15% entre 1928 y 1935, y dentro de los ingresos procedentes de monopolios, el de petróleos pasó de ser del 11,38% al 26,24% (Tortella, Ballestero y Díaz Fernández, 2003: 127). Sin embargo, como demostró Tortella (1994), estos datos eran engañosos, ya que los ingresos subieron no por la eficacia del monopolio, sino por el aumento de la demanda de productos petrolíferos: otra medida, como pudiera haber sido un arancel sobre el petróleo, hubiera recaudado tanto o más que el Monopolio. Sin embargo, para el Estado, el Monopolio parecía ser un buen negocio. Pero la alta proporción de beneficios que aportaba al Estado era uno de los motivos por los que no podía emprender tareas que le habían sido encomendadas, como la creación de una industria del refino, lo que, dado lo reducido del tamaño del mercado español, tampoco era recomendable.

Y respecto al resto de los objetivos con los que fue creado el

Monopolio, tampoco se cumplieron. El precio para los consumidores, tal y como predice la teoría económica en ausencia de competencia, aumentó, pasando de 56 céntimos el litro en 1926 a 76 en 1935, aunque también hay que tener en cuenta que a esta subida del precio contribuyó la caída de la cotización de la peseta y el alza del precio del petróleo. Y el servicio, como también era esperable, empeoró. La disminución de gasolineras fue patente, pasando de unos 3.000 surtidores a 2.542, en un contexto de demanda creciente, especialmente perceptible en las grandes ciudades. A modo de ejemplo, en Barcelona se pasó de 131 a 12, y en Madrid, de 133 a 30.

La Guerra Civil y la posguerra:

los once años siguientes (1936-1947)

La Segunda República, que había comenzado con grandes esperanzas, en especial la de que iba a ser la panacea que permitiría a España convertirse en una nación moderna, abandonando todos los defectos heredados de la Restauración y la dictadura, terminó de la peor manera posible: la Guerra Civil, un enfrentamiento cruento entre dos formas totalmente opuestas de entender lo que tenía que ser España. La coyuntura económica internacional no ayudó, pues el mundo estaba sumido en la Gran Depresión del 29, pero la inestabilidad política (tres elecciones con signos totalmente opuestos durante los cinco años que duró la República), la conflictividad social entre los que veían que las reformas iban demasiado lentas y los que creían que todo estaba llegando demasiado lejos, se agudizó de tal manera que España se encaminaba inexorablemente hacia el abismo, como así ocurrió a mediados de 1936. Y, de hecho, se considera que el asesinato de nuestro protagonista, José Calvo Sotelo, el 13 de julio a manos de un socialista, precipitó el alzamiento militar, que se produjo unos pocos días después, de un grupo de generales dirigido por Emilio Mola y en el que iba a desempeñar el papel más importante Francisco Franco. Y lo que podía haber sido un golpe de Estado, como tantos otros que se habían dado durante el siglo XIX y XX en los que un grupo de militares decidía cambiar el rumbo político de España, se tornó en una Guerra Civil, que duraría tres años y que dejaría al país en una situación catastrófica. Se dice que Franco dijo: “En cualquier país civilizado, cuando el ejército se alza y da un golpe de Estado, el gobierno se rinde sin oponer resistencia para evitar derramamiento de sangre” (Tortella, Ballestero y Díaz Fernández, 2003: 143).

El ejército español estaba en 1936 bastante anticuado y prueba de ello era que el consumo de los derivados del petróleo era más bien

pequeño (Tortella, Ballestero y Díaz Fernández, 2003: 137). Los datos apuntan a que el parque militar era diminuto, tanto en el Ejército de Tierra como en el de Aire, siendo un poco más destacado el de Marina, en cuya modernización había invertido considerables cantidades la dictadura de Primo de Rivera. Aunque en el decreto fundacional se especificaba que la compañía debía mantener unas reservas estratégicas, cifradas en un año en el caso de la defensa nacional, las reservas estratégicas que CAMPSA había destinado justo antes del inicio de la guerra eran pequeñas y se agotaron pronto, por lo que enseguida hubo que buscar nuevas fuentes de abastecimiento.

Durante el conflicto, España se partió en dos: la zona republicana y la zona autodenominada "nacional" y con ellas se dividieron en dos las instituciones más relevantes: Estado, Gobierno, Banco de España…, así como las grandes empresas[8]. CAMPSA no iba a ser una excepción y su consejo de administración se dividió en función de dónde se encontraba cada consejero en el momento del alzamiento: los de Madrid y Bilbao se mantuvieron del lado republicano, mientras que otros que se encontraban en Sevilla o San Sebastián se pasaron al bando nacional. En los inicios, la correlación de fuerzas favorecía a la causa republicana: de los once navíos propiedad de CAMPSA, solo dos se pasaron al bando nacional y lo mismo sucedió con las instalaciones terrestres de almacenamiento que quedaron en manos del gobierno republicano en una proporción de 3,5 a 1 (Tortella, Ballestero y Díaz Fernández, 2003: 142).

En los primeros días del conflicto reinó una ambiente anárquico, especialmente en el bando republicano: incautaciones, depuraciones, control de dependencias por parte de comités locales, intervención de los sindicatos en las decisiones…, pero ya hemos visto que la CAMPSA republicana partía con ventaja. Por el contrario, el bando sublevado, que esperaba que el golpe de Estado triunfara rápidamente, tuvo que organizarse en lo que al abastecimiento de petróleo se refiere, prácticamente desde cero. De hecho, hasta octubre de 1936, no se pudo reunir el consejo de administración de la CAMPSA franquista.

Como no podía ser de otra manera, el petróleo iba a desempeñar un

papel crucial durante la contienda. Se había convertido en un bien imprescindible para el transporte y, por tanto, ambos bandos, el republicano y el sublevado, iban a necesitar cantidades ingentes y de sus disponibilidades iba a depender el desarrollo de las operaciones militares. Es cierto que, "aunque ninguno de los dos bandos experimentó escaseces decisivas de combustibles bélicos, el bando franquista contó con claras ventajas de suministro" y eso pudo ser uno de los factores que decantó la balanza hacia la victoria del bando sublevado (Tortella, Ballestero y Díaz Fernández, 2003: 135).

La misión de ambas Campsas era conseguir la máxima cantidad de petróleo en el extranjero, y la de las instituciones financieras, la de proveer de divisas para pagar las compras

Comenzaron así las negociaciones de ambas Campsas con los productores mundiales. Aunque desde antes incluso del Monopolio España se había abastecido del petróleo soviético, es cierto que, unos años antes del inicio de la Guerra Civil, otros suministradores habían desplazado a los rusos, como Estados Unidos, Rumanía o la CEPSA española, de tal forma que justo antes del alzamiento, el 85% del petróleo importado provenía de Estados Unidos (fundamentalmente de Texaco), un 9% de CEPSA y solo un 5% de la Unión Soviética (Tortella, Ballestero y Díaz Fernández, 2003: 144).

La CAMPSA republicana decidió desde el primer momento recurrir a los soviéticos para abastecerse: había sido una línea habitual de provisión y, además, políticamente estaban próximos a la República, aunque en ese momento suministraban muy poco petróleo a España, mientras que Texaco, la gran suministradora, mostró una gran simpatía por el bando franquista. El acuerdo con los rusos de la CAMPSA republicana funcionó bien y esta obtuvo facilidades crediticias para el pago del petróleo, que compañías de otros países no otorgaban, además de que el petróleo podía llegar a los puertos del mediterráneo que eran controlados por el Gobierno de Madrid. Sin embargo, el gobierno republicano era consciente de que la calidad del petróleo soviético era inferior a otros, especialmente al norteamericano.

Como se ha expuesto anteriormente, la CAMPSA republicana partía

con ventaja y tras los primeros momentos en los que comités y grupos de trabajadores se hicieron cargo de la empresa, el Estado recuperó el control de la compañía y pudo funcionar con relativa normalidad. Sin embargo, esta situación duró poco, porque en 1937 se produjo una escisión dentro de la ya escindida CAMPSA republicana, creando el propio gobierno la CAMPSA Gentibus, según se dispone en la Orden Ministerial de 1 de julio de 1937:

Se crea en la CAMPSA una Sección que se denominará "Gentibus" cuyo cometido será la compra y venta en el extranjero, así como en el interior del país, de toda clase de productos alimenticios, primeras materias y artículos fabricados indispensables para el normal desarrollo de la vida del país, abarcando la importación y exportación de los mismas… operaciones que en tales casos habrán de ser realizadas por aquella con arreglo a las condiciones e instrucciones que el propio Gobierno determine.

Se trataba de que la nueva institución, además de conseguir petróleo para el bando republicano, adquiriera en el exterior todo tipo de bienes, creando una "central de compras" aprovechando la infraestructura que CAMPSA tenía en el extranjero, aunque la orden dejaba claro que: "La contabilidad de la gestión será llevada con independencia de la general del Monopolio".

Por su parte, la CAMPSA nacional encontró en Texaco su gran aliado a partir del otoño de 1936. Sin embargo, las necesidades de combustible de este bando fueron bastante grandes en los primeros momentos de la guerra, sobre todo para los aviones que tenían que traer las tropas desde África. La manera de conseguir petróleo para este fin fue bastante "épica": las potencias fascistas no tenían yacimientos petroleros y la refinería de CEPSA en Tenerife no podía abastecer de una manera inmediata estas necesidades, pues exigía cierta planificación, por lo que los militares sublevados tuvieron que recurrir a Portugal, donde consiguieron comprar combustible que llevaron en camionetas a Sevilla, para poder suministrar a los aviones. Y, mientras tanto, prohombres del nuevo régimen, como Gil Robles o Demetrio Carceller, empezaron a entablar contactos en

el país vecino para dar continuidad a este suministro. Faltaba el elemento clave, que era el dinero para pagar estas compras, y allí emergió la figura de Juan March, quien ofreció un crédito "de manera espontánea" de 500.000 libras esterlinas, ampliable a dos millones, al Estado Español (franquista). Y esta no fue la única ayuda que March prestó a la causa nacional, ya que a la vez se esforzó en entorpecer la actuación de la CAMPSA republicana, a la que puso en serias dificultades reactivando el pleito que Petróleos Porto Pi mantenía con CAMPSA por las indemnizaciones ante los tribunales franceses. En este caso, la Banca Bauer, Marchal et Cie., propietaria del 50% de la petrolera de March, reclamó un embargo de 100 millones de francos sobre los bienes de CAMPSA, aduciendo que no había satisfecho la cantidad de la indemnización. La argumentación tanto de estos como la respuesta de la CAMPSA republicana se basó en un "que" que el decreto fundacional contenía y cuya interpretación daba lugar a ambigüedad. El artículo 10 decía: "La compañía se hará cargo de todas las fábricas, depósitos, […] en el territorio a que se extiende este Monopolio, QUE expropiará y pagará". ¿A qué se refería ese "que"? ¿Al Monopolio o la Compañía? Y el Monopolio era lo mismo que el Estado español. La cuestión era de suma importancia porque de ese "que" dependía quién tendría que pagar la indemnización. Y a todo eso se le unía que la disputa se dirimía en un tribunal que hablaba francés, por lo que hubo que recurrir a expertos en lengua española para solucionar el problema. El asunto tenía una vertiente esperpéntica que a los franceses les desconcertaba y, de hecho, no se resolvió antes de que el gobierno republicano cayera.

March ayudó financieramente a las primeras compras en Portugal y en octubre de 1936 el gobierno franquista firmó un acuerdo con Texaco para el suministro de todas sus necesidades, por lo que la vía portuguesa fue paulatinamente abandonada. La conexión con Texaco provino, además de las simpatías pronazis de su presidente, Torkild Rieber, de que este entabló amistad con un empleado de CAMPSA, José Antonio Álvarez Alonso, de marcada opinión antirrepublicana, que también trabó amistad con William Brewster, el representante de Texaco en Francia, y que años después tendría un papel destacado en la España franquista. Precisamente fue Álvarez Alonso quien puso en contacto a Texaco con las autoridades sublevadas, que en aquel momento tenían problemas de liquidez.

Sin embargo, el telegrama enviado por el presidente de Texaco no dejó lugar a dudas de su ayuda: “Don’t worry about payment [No se preocupen por el pago]”, decía (Tortella, Ballestero y Díaz Fernández, 2003: 156). Parece que la mano “invisible” de March también estuvo detrás de este telegrama. Sin embargo, todo estuvo a punto de irse al traste, porque una visita de Rieber a Burgos, para entrevistarse con las autoridades sublevadas, no transcurrió en términos amigables, pero parece que ante la intercesión de Álvarez Alonso, finalmente, el acuerdo se firmó en condiciones más que favorables para la causa franquista, hasta el punto de tolerar Texaco retrasos en los pagos, algo muy poco frecuente en los mercados petrolíferos. En pago a su colaboración, Rieber y Brewster recibieron la Gran Cruz de Isabel la Católica.

Tras la victoria del bando sublevado, comenzaba para España la dictadura franquista que se extendería durante casi cuarenta años, hasta la muerte de Franco en 1975. El periodo franquista se divide en dos etapas claramente diferenciadas, la primera comúnmente denominada el “periodo autárquico”, que se extiende hasta 1959, y el “desarrollismo” de los sesenta y primera mitad de los setenta, caracterizados por un crecimiento económico sin parangón el historia de España.

En 1939 la situación económica de nuestro país era catastrófica (véase el descenso del PIB del gráfico 1): a los desastres causados por la guerra en pérdidas de vida, destrucción de infraestructuras, etc., se sumaron los errores de la política económica diseñada por el nuevo gobierno, y el estallido de la Segunda Guerra Mundial y el papel que España desempeñó en ella, apoyando a las potencias fascistas desde una pretendida neutralidad, lo que a la larga conllevó un aislamiento internacional al que se vio sometido el régimen durante sus primeros años de vida, y que, en materia de petróleo, comportó dos embargos y serias restricciones en el abastecimiento.

El fin de la Guerra Civil coincidió con una etapa “dulce” en lo que a los suministros de petróleo se refiere. El bando franquista tenía asegurado el abastecimiento con Texaco y, en menor medida, con CEPSA, y podía adquirir toda la cantidad que le permitieran sus disponibilidades de divisas, por lo que durante unos meses pudo

actuar incluso como reexportador. Sin embargo, la escasez de divisas era un serio problema. La Alemania nazi se había convertido en el principal socio comercial de España y su modus operandi económico se basaba en realizar intercambios bilaterales sin que hubiera saldo negativo. Por añadidura, Alemania demandaba que España saldara pronto las deudas contraídas durante la Guerra Civil, de modo que de su aliado alemán nada podía esperar España en cuanto a obtener divisas, y algo parecido ocurría con Italia.

El estallido de la Segunda Guerra Mundial agudizó los problemas. Cada bando puso en marcha bloqueos comerciales que iban a incidir sobre los países neutrales, como era España, al menos sobre el papel. Inglaterra y más tarde Estados Unidos pusieron en marcha un bloqueo naval impidiendo con relativo éxito que los buques de países neutrales comerciaran con las potencias del Eje. Una de las grandes ventajas del bando aliado frente a las potencias del Eje era la abundancia de petróleo. Uno de los principios de la política aliada con respecto a España fue, por tanto, una severa restricción de los suministros de petróleo para evitar que España revendiera el combustible a Alemania e Italia. Y en esta política de bloqueo, en lo que respecta a España y el petróleo, podemos distinguir tres fases: la primera, desde el inicio de la guerra hasta la caída de Francia (1939-1940); la segunda, hasta la liberación del país galo (1940-1944); y la tercera, desde 1944 hasta el final de la guerra.

La primera etapa (1939-1940) fue de relativa normalidad en las importaciones de petróleo, pues aún Francia era un país libre y, por tanto, ejercía como barrera en las comunicaciones entre España y Alemania. Los aliados estaban totalmente convencidos, y no les faltaba razón, de que la debilidad económica de España era un serio obstáculo para su entrada en la guerra. Durante este año, España elevó sus importaciones de manera importante, lo que le permitió aumentar las reservas estratégicas. Sin embargo, con la caída de Francia, en mayo de 1940, el panorama cambió radicalmente: ahora existía una continuidad geográfica entre Alemania y España por tierra y mar y, además, Italia, socio comercial de España, también había entrado en la guerra. La posibilidad de que España les suministrara petróleo era ahora una realidad por lo que el suministro se restringió, aunque de momento no totalmente porque los aliados eran conscientes de que no se podía estrangular a

España, ya que esta podía revolverse y entrar en la guerra. En conclusión, se permitieron las importaciones, pero en menor cantidad que en años anteriores. Sin embargo, las dudas sobre una ocultación de las reservas españolas asaltaron pronto a los aliados, y estas se vieron acrecentadas ante evidencias tales como el trasvase de petróleo a barcos italianos o la carga de buques del Eje en puertos españoles. La consecuencia fue una disminución de la cantidad vendida a nuestro país, un control mucho más exhaustivo del destino final del petróleo y la decisión de que este no llegara a nuestras costas en buques norteamericanos, que eran los que más endurecieron su postura, lo que exigió el aumento de la flota propia de CAMPSA. Y la llegada de crudo americano se dificultó aún más, no solo por las dificultades impuestas por el gobierno, sino porque el presidente de Texaco, Torkild Rieber, gran amigo del régimen franquista, se vio obligado a dimitir de su puesto por su vinculación con un caso de espionaje alemán. España, además, tuvo que permitir la supervisión por parte de emisarios del Gobierno estadounidense de todo lo concerniente a la distribución de productos petrolíferos, estableciendo cupos máximos autorizados, así como la obligatoriedad de vender a los aliados minerales estratégicos. A pesar del férreo control, la desconfianza persistió en la relación entre ambos países y la solución adoptada fue la reducción, cada vez mayor, de las importaciones de petróleo y la prohibición total de exportación de wolframio, mineral estratégico, que era muy codiciado por los alemanes. A finales de 1943, y ante las largas del Gobierno español para tomar esta medida, el petróleo empezó a llegar con “cuentagotas”, lo que estuvo a punto de estrangular aún más nuestra economía. Finalmente, el Gobierno español no tuvo más remedio que plegarse a los deseos aliados y, por lo menos de manera oficial (no así el contrabando), prohibió la exportación de este mineral a Alemania.

El final de la guerra no acabó con la escasez de petróleo porque a nivel mundial se produjo una escasez y una elevación del precio de los fletes. La explicación a esta situación radicaba en el aumento de la demanda europea, que los países americanos no podían satisfacer en su totalidad, mientras que los yacimientos de Oriente Medio aún estaban sin explotar a pleno rendimiento por la falta de infraestructuras (oleoductos y refinerías). Texaco decidió explorar yacimientos en esta zona y, dada la complejidad y las asociaciones

con otras empresas del sector, se decidió crear una nueva compañía, la California Texas Oil Company Limited (Caltex), que iba a desempeñar un papel crucial en España en los próximos años. Pero mientras se ponían en explotación estas nuevas reservas, Estados Unidos se vio obligado a racionar sus ventas y España fue uno de los países más perjudicados. Esto llevó a CAMPSA a buscar nuevos contratos con sus "enemigas" Standard Oil y Shell y con su "amiga" Texaco, que en 1947 traspasó sus contratos a Caltex, cuyo director era un buen amigo del régimen, William Brewster, y esta excelente relación se plasmó en la llegada continua de petróleo a España.

El problema ahora no era ya tanto el abastecimiento, que tras el fin de la guerra y superadas las turbulencias que le siguieron, más o menos se solucionó, sino la escasez de divisas para hacer frente a las compras de petróleo y de otros bienes necesarios, algunos de ellos tan básicos como los neumáticos o las piezas para la reparación de barcos o camiones. Las peticiones, casi ruegos, de CAMPSA al Ministerio de Hacienda para obtener divisas y permisos para utilizar barcos ajenos eran constantes, pero la respuesta siempre era muy poco positiva. Y en el interior del país, CAMPSA se encontró con que no podía utilizar camiones para distribuir sus productos por falta de neumáticos. La situación económica española había entrado en un bucle sin fin y de consecuencias cada vez más negativas: su vocación autárquica le impedía o restringía sus importaciones, que eran necesarias, dada la escasa producción nacional, para producir bienes para exportar con los que obtener divisas. La solución exigía recurrir al crédito internacional, pero en ese momento España fue excluida del Plan Marshall y su recuperación tardaría muchos más años en producirse que la del resto de Europa occidental.

La situación para los consumidores no mejoró cuando acabó la Segunda Guerra Mundial y el abastecimiento se normalizó, porque la escasez de divisas impedía importar todo el combustible que era demandado y, ante la situación de desabastecimiento, la solución fue más racionamiento y más prohibiciones sobre los días que podían circular los vehículos, la cantidad que cada consumidor podía repostar, etc., lo que inducía incluso al acaparamiento de gasolinas en los hogares que agudizaba la carestía y provocaba más controles. El círculo vicioso parecía no tener fin y en 1947 el

gobierno decidió volver al sistema de cupones y a elevar el impuesto sobre los carburantes.

Además de recurrir a un creciente intervencionismo, el gobierno franquista intentó solventar la escasez de carburantes buscando sustitutos inferiores. Y aquí el imaginario español dejó una gran impronta. Es cierto que ya en el decreto fundacional del Monopolio abogaba, desde una perspectiva utópica de búsqueda de la autarquía, por el aprovechamiento de materias primas nacionales. Este desiderátum no había sido tenido muy cuenta hasta el momento, pero ahora, con la escasez de importaciones, parecía la ocasión de retomar el asunto. La mayor parte de las iniciativas que se pusieron en marcha fueron en el campo de los lubricantes, donde parecía más fácil obtener productos a partir de grasas vegetales, animales o del propio reciclaje de los lubricantes ya usados. Sin embargo, los resultados no fueron muy satisfactorios. Pero también hubo algunos ejemplos de sustitutivos de los carburantes, como la mezcla de agua, alcohol y otros componentes no especificados que fue patentada por el austriaco Alberto Edler von Filek, quien aseguraba haber creado una gasolina "sintética". Se llegó a pensar en construir una factoría para su fabricación industrial, pero la idea fue abandonada. Sin embargo, la gran ocurrencia fue la "gamolina big", un combustible que se obtenía a partir de la planta del gamón, de ahí su nombre. La idea partió de un soldado, Nicolás Bordoy Serra, quien, según aseguraba, había realizado pruebas en vehículos militares con gran éxito y la noticia llegó hasta el propio caudillo, que se entusiasmó con la posibilidad, pero, de nuevo, la idea fue felizmente olvidada. Dejando de lado estas ocurrencias, lo que sí que llegó a funcionar con relativa normalidad fue el gasógeno, un gas derivado de la destilación del carbón que se producía en un depósito que iba adosado al coche, normalmente en un remolque por su gran tamaño.

También se empezó a explotar de manera industrial la obtención de carburantes a partir de las pizarras bituminosas, actividad que tendría cierta continuidad, a pesar de lo antieconómica que era su producción. Esta actividad había comenzado a finales de los años veinte en la zona de Puertollano por la empresa Calatrava, propiedad de la Sociedad Minera y Metalúrgica de Peñarroya; pero en 1940, y dada la penuria de combustible que atravesaba nuestro

país, el gobierno decidió involucrarse y de paso involucrar a CAMPSA. Cabe recordar que en el artículo 9 del decreto fundacional se decía expresamente que una de las funciones de la compañía arrendataria sería: “Impulsar el establecimiento de la destilación de residuos de la hulla, lignitos, turbas y pizarras carbonosas”. Sin embargo, el proyecto se demoró por la falta de acuerdo entre CAMPSA y Peñarroya para valorar el precio de la fábrica Calatrava que iba a ser expropiada. De nuevo, la alargada sombra de las expropiaciones volvía a recaer sobre CAMPSA. Finalmente, esta decidió construir una nueva planta, pero en 1942 el gobierno dispuso que el recién creado Instituto Nacional de Industria, dirigido por el todopoderoso Juan Antonio Suanzes, fuera el encargado de realizar todas las actividades relativas a la destilación de pizarras bituminosas, y para ello creo la Empresa Nacional Calvo Sotelo (ENCASO), abriéndose a partir de ese momento la “caja de Pandora” entre CAMPSA y el INI, entre el Ministerio de Hacienda y el de Industria, disputa que estuvo presente hasta el fin de los días de la compañía arrendataria.

Con la creación del INI en 1941, el Estado había decidido hacerse “empresario” con el objetivo de llevar a cabo la tan ansiada industrialización del país que la iniciativa privada no había sido capaz de lograr (según el gobierno). Y uno de los puntos básicos de la industrialización debía ser, inevitablemente, la energía.

El año 1947 se acercaba y era la fecha en la que vencía, según el decreto fundacional, el contrato del Monopolio con CAMPSA. Las relaciones entre esta y el Estado no atravesaban su mejor momento. A las tensiones creadas por la irrupción en escena del INI se habían sumado otras como el excesivo control gubernamental, mediante la creación de organismos para supervisar la actuación de CAMPSA, y especialmente la liquidación de las cuentas de la Guerra Civil, que se realizó para dilucidar los destrozos causados, qué había sucedido con las finanzas durante esta etapa y, sobre todo, redefinir la relación jurídica entre ambas partes, que se resolvió en condiciones muy favorables para el Estado. Además, la idea de que CAMPSA se había enriquecido de manera importante durante el conflicto empezó a circular y llegó a tal punto que en 1940 se promulgó un decreto en el que se puso de manifiesto que los dividendos pagados habían sido superiores a lo que correspondía y, por lo tanto, había

que proceder a una regulación. Por su parte, CAMPSA aducía que el gobierno había incumplido y se había retrasado en el pago de los suministros de guerra, causando un gran perjuicio a la compañía y que esta no podía regularizar su situación por falta de liquidez. La situación se tornó tan tensa que incluso el propio presidente de CAMPSA, Pablo Garnica, presentó su dimisión, que no fue aceptada. El gobierno aprobó la emisión de bonos de Tesorería, que también provocó otro desacuerdo sobre quién tenía que pagar los gastos de emisión. Y los conflictos no acabaron aquí, sino que continuaron durante los siguientes años: disputas por el aumento de los ingresos del Estado por el impuesto de restricción, mientras los beneficios de CAMPSA, que era quien lo cobraba, se estancaban; por la definición de los porcentajes de pago en gastos de personal y material…

Ante tal cantidad de conflictos y el permanente enfrentamiento, CAMPSA temía que no se renovara el contrato. Indicios no faltaban. Su actuación a lo largo de estos veinte años no pasaba el examen si se evaluaban los compromisos que adquirió en 1927 y que en 1947 no había cumplido. Su actuación en la actividad de upstream había sido muy modesta, por no decir testimonial. Es verdad que había iniciado prospecciones por todo el territorio español, pero, por la penuria de materiales, estas habían sido muy superficiales y sin resultado alguno. Ya sabemos que entabló relaciones con Venezuela para conseguir yacimientos, pero que no llegaron a fructificar. Tampoco había satisfecho los otros puntos, ya que no pudo realizar la actividad de destilación de pizarras bituminosas porque ya estaba instalada otra empresa, Calatrava, con lo que no consiguió llegar a un acuerdo y no había iniciado la construcción de ninguna refinería. Y tampoco respecto a lo que a la venta a los consumidores se refiere: es cierto que ante la situación de escasez de divisas era difícil adquirir todo el petróleo que el país necesitaba, pero también el número de estaciones de servicio y de surtidores había disminuido, como hemos visto. El propio Calvo Sotelo se había lamentado:

De la actuación de los banqueros en el seno de CAMPSA poco he de decir. Sí, tan solo que, en general, se mostraron hombres de visión estrecha. Vencidas las iniciales dificultades —ni pequeñas ni nimias

—, hallaron fácil y expedito el negocio. ¡Como que tocaba al Gobierno resolverles las papeletas más intrincadas! Y mientras el General [Primo de Rivera] y yo manteníamos interminables polémicas con las Embajadas respecto a las expropiaciones y valoraciones, los banqueros de CAMPSA vivían en el mejor de los mundos, felices y despreocupados, sin otro misión, al parecer, que la de una mera y vulgar reventa. ¡Pero el monopolio no era simplemente una organización de venta de gasolina al menudeo! El monopolio había de nacionalizar la flota; debía industrializar el refino; tenía que preocuparse de adquirir yacimientos… (Calvo Sotelo, 1974: 146).

Sin embargo, en la "columna del Haber" estaban los grandes beneficios que el Estado había obtenido en relación con los pequeños dividendos obtenidos por los accionistas, y la creación de una flota propia. También había que tener en cuenta que CAMPSA tuvo que soportar grandes desembolsos derivados de las expropiaciones, que debilitaron su posición financiera y dificultaron la realización de grandes inversiones, y que la coyuntura histórica y económica de estos años no había sido nada favorable, lo que obviamente habían afectado, y mucho, a la empresa.

Con este balance, se enfrentaba CAMPSA a la renovación de su contrato. El resultado fue la ley de 17 de julio de 1947, que prorrogaba el contrato, aunque con algunas sustanciales modificaciones. Quizá en las cabezas del gobierno franquista resonaron las palabras de Calvo Sotelo, el mártir por antonomasia del nuevo Estado:

CAMPSA no puede morir; quizá debe cambiar sus tejidos, su cutis, su contextura, todo su ser. Pero el Monopolio, ni puede, ni debe morir. CAMPSA es una entidad administradora, no más; su existencia, perfectamente contingente. El monopolio constituye un florón formidable del patrimonio económico de España. Por ella y pensando en ella, debe subsistir (Calvo Sotelo, 1974: 156).

Se iniciaba así otro periodo en la historia de CAMPSA que iba a durar hasta el fin del Monopolio ocurrido ya en los años ochenta.

Balance del periodo

La pregunta que cabe hacerse es si el Monopolio cumplió con los fines para los que fue creado y si la situación hubiera mejorado o empeorado en ausencia de este. A pesar de los cálculos realizados por el propio Calvo Sotelo (1974: 155), para quien el Monopolio fue "un gran negocio para el país", los datos ofrecen una lectura bastante diferente.

Para empezar, la idea de crear el monopolio partía de una base errónea. Según aparecía recogido en el decreto fundacional, dado que en España había un monopolio de facto entre las grandes compañías petroleras mundiales, con la instauración del monopolio público, el Estado español se haría cargo de este. Sin embargo, los datos aportados por Tortella (1994: 268-88; Tortella, 1990) muestran que, aunque el mercado del petróleo es muy inestable y en él confluyen etapas de monopolio con otras de libre concurrencia, durante los años veinte el mercado mundial estaba en una fase de competencia. En la misma situación estaba el mercado español, donde actuaban tres compañías: dos extranjeras, Standard Oil y Royal Dutch-Shell, y una española, Petróleos Porto Pi, que tenían prácticamente copado el mercado, pero que estaban inmersas en una lucha por ganar cuota de mercado, como lo atestiguan el descenso del precio de la gasolina —que se ve en el gráfico 4— en una etapa de gran aumento del consumo (como certifican el aumento de las matriculaciones de vehículos, de las importaciones de petróleo o el del índice de producción industrial que aparecen en los gráficos 2 y 3).

Continuando con las justificaciones para la creación del monopolio, estaba la de índole fiscal. Efectivamente, los ingresos del Estado por cuenta de este monopolio crecieron espectacularmente desde su implantación (como muestra el gráfico 5) y, casi con seguridad, ese

fue el motivo por el que los gobiernos republicanos no se atrevieron a desmontarlo, a pesar de las críticas que suscitaba. Sin embargo, para aumentar la recaudación no era imprescindible crear un monopolio, sino que se podía haber conseguido por otras vías menos drásticas y que no hubieran creado tanta animadversión, como una elevación de los aranceles de aduanas. Hay que subrayar que el aumento de la recaudación fiscal no se debió al monopolio, sino al crecimiento de la demanda. Tortella (1994: 289-94) realiza un cálculo que desmonta la creencia: la división en los ingresos del Estado entre las toneladas importadas de petróleo muestra que los ingresos medios fueron superiores antes de la creación del Monopolio que posteriormente.

Tampoco se sustentan las justificaciones de mejora para el consumidor tanto en calidad del servicio como en contención de los precios. El precio de la gasolina comenzó a aumentar a partir de 1927 (como muestra el gráfico 4), y este aumento fue muy superior al registrado en otros países europeos, cuando se tiene en cuenta la depreciación de la peseta (Tortella, 1990: 111). Y sobre la calidad del servicio, como ya se ha expuesto anteriormente, este se deterioró, pues disminuyó el número de estaciones de servicio. No se logró tampoco la creación de una gran compañía de petróleo que realizara todas las fases del proceso productivo: CAMPSA no consiguió yacimientos en el extranjero, ni los explotó en territorio nacional, ni creó una industria de refino, tan solo consiguió crear una flota petrolera que le permitió asegurarse el transporte, aunque en ocasiones estaba infrautilizada. Es cierto que el tamaño del mercado español era tan reducido que no justificaba la instalación de refinerías. Solo cuando este aumentó, como ocurrió años más tarde, es cuando la construcción de aquellas se llevaría a cabo. Pero, además, la estructura financiera de CAMPSA no era la adecuada para emprender estas tareas y su situación jurídica lo desaconsejaba, ya que las inversiones de CAMPSA se consideraban propiedad del Estado.

Gráfico 5

Ingresos del Estado por el Monopolio de Petróleos,

1928-1935

Fuente: Comín (2005).

Todo indica que la creación del Monopolio no fue una decisión económica acertada. Probablemente se podían haber tomado otras medidas parecidas cuya eficacia hubiera sido mayor, como crear una compañía mixta, que no gozara de un régimen absolutamente monopolístico. Esto hubiera permitido una cierta competencia, la posibilidad de conseguir yacimientos en el extranjero (como el caso de British Petroleum o la francesa CFP) y evitado problemas como el de las indemnizaciones por las expropiaciones que tantos quebraderos de cabeza y quebrantos económicos supusieron. Sin embargo, en su creación prevalecieron los principios intervencionistas y aislacionistas que tanto han caracterizado a la historia económica de nuestro país. Como escribió Calvo Sotelo (1874: 155), el Monopolio perseguía un “altísimo designio nacionalizador y estatista”.

Bibliografía

Banco Central

(varios años): Actas del Consejo de Administración del Banco Central.

Bullón de Mendoza, A

. (2004): José Calvo Sotelo, Barcelona, Ariel.

Cabana, F.

(2003): Eduard i Francesc Recasens, dos empresaris de Reus, Cambra de Comerç, Indústria i Navegació de Reus.

Calvo Sotelo, J.

(1974 [1931]): Mis servicios al Estado. Seis años de gestión. Apuntes para la historia, Madrid, Instituto de Estudios de Administración Local.

Cambó, F.

(1981): Memòries (1876-1936), Barcelona, Alpha.

Carreras, A.

(2005): "Industria", en Carreras, A. y Tafunell, X. (eds.), Estadísticas Históricas de España: Siglos XIX-XX, vol. 3, Bilbao, Fundación BBVA, pp. 356-453.

Comín, F

. (1988): Hacienda y economía en la España contemporánea (1800-1936), 2 vols., Madrid, Instituto de Estudios Fiscales.

— (2005): "Sector público, administrativo y estado del bienestar", en Carreras, A. y Tafunell, X. (eds.), Estadísticas Históricas de España: Siglos XIX-XX, vol. 3, Bilbao, Fundación BBVA, pp. 872-964.

Gómez Mendoza, A

. y

San Román, E

. (2005): “Transporte y Comunicaciones”, en Carreras, A. y Tafunell, X. (eds.), Estadísticas Históricas de España: Siglos XIX-XX, vol. 3, Bilbao, Fundación BBVA, pp. 509-572.

Moreno, B.

y

Quiroga, G.

col. (2011): José Entrecanales Ibarra, ingeniero, empresario y profesor, 1899-1990, Madrid, Grupo Entrecanales, S.A.

Payne, S.

(1967): Politics and the Military in Modern Spain, Stanford, Stanford University Press.

Peña, M.

y

Contreras, F.

(2019): “Carceller Segura y el origen del sector petrolero español”, en Molina Recio, R. (dir.), Pioneros: Empresas y empresarios en el primer tercio del siglo XX en España, Granada, Comares, pp. 79-100.

Prados,

L. (2017): Spanish Economic Growth, 1850-2015, Londres, Palgrave MacMillan.

Quiroga, G.

(2001): “Estatura, diferencias regionales y sociales y niveles de vida

en España (1893-1954)", Revista de Historia Económica, XIX, pp. 175-200.

Sánchez de Toca,

J. (1917): El petróleo como artículo de primera necesidad para nuestra economía nacional, Madrid, Imprenta de Isidoro Perales.

Tocqueville

, A. de (1952 [1856]): L'Ancien Régime et la Révolution, París, Gallimard.

Tortella, G.

(inéd.): Riesgo, crisis y guerra: las primeras décadas del Banco Central, 1919-1940.

— (1990): "CAMPSA y el Monopolio de Petróleos, 1927-1947", en Martín Aceña, P. y Comín, F. (eds.), Empresa pública e industrialización en España, Madrid, Alianza Economía y Finanzas, pp. 81-116.

— (1994): "El Monopolio de Petróleos y CAMPSA", en Hernández Andreu, J. y García Ruiz, J. L. (comps.), Lecturas de Historia Empresarial, Madrid, Civitas, pp. 265-302.

— (2001): "El Banco Central en el periodo de entreguerras o cómo llevar una empresa a la ruina", Estudis d'Historia Econòmica, 17-18, pp. 241-272.

— (2004): "Guerra en la guerra: El Banco Central en los años difíciles, 1930-1942", en Pérez Fernández, J., Sebastián Gascón, J. y Tedde de Lorca, P. (eds.), Estudios en homenaje a Luis Ángel Rojo, Vol. 2: Economía y cambio histórico, Madrid, Editorial Complutense, pp. 125-147.

Tortella, G.; Ballestero, A.

y

Díaz Fernández, J. L.

(2003): Del monopolio al libre mercado. La historia de la industria petrolera española, Madrid, LID Editorial.

Tortella

, G. y

Cabana

, F. (2006):"Demetrio Carceller Segura (1894-1968)", en Cabana, F. (ed.), Cien empresarios catalanes, Madrid, LID Editorial, pp. 473-480.

— (2007): "El triunfo del centralismo: breve historia del Banco Central, 1919-1991", Revista de Historia de la economía y de la empresa, 1, pp. 213-249.

— (2019): "La economía española durante el primer tercio del siglo XX", en Molina Recio, R. (dir.), Pioneros: Empresas y empresarios en el primer tercio del siglo XX en España, Granada, Comares, pp. 3-24.

Tortella, G.

et al.

(2016): Cataluña en España: Historia y Mito, Madrid, Gadir.

Tortella, G.

y

García Ruiz, J. L.

(1999): Una historia de los Bancos Central e Hispano Americano (1900-2000). Un siglo de gran banca en España, Madrid, edición privada.

Tortella, G.

y

Núñez, C. E

. (2011): El desarrollo de la España contemporánea: Historia económica de los siglos XIX y XX, Madrid. Alianza Editorial.

Tortella, T.

(2010): El Banco de España desde dentro. Una historia a través de sus documentos, Madrid, Banco de España.

Capítulo 3

CEPSA y Demetrio Carceller Segura: la industrialización del sector en España (1929-1954)

Francisco CONTRERAS-PÉREZ y Manuel Peña Díaz

La década de los veinte del pasado siglo fueron años vertiginosos para el sector del petróleo en España, en los que se superpusieron conflictos y nuevos proyectos. El 24 de octubre de 1927, se había constituido la Compañía Arrendataria del Monopolio de Petróleos (CAMPSA), al socaire del proceso de modernización autoritaria tutelado por el ministro de Hacienda de la dictadura primorriverista: Calvo Sotelo. El 26 de septiembre de 1929 se constituyó la Compañía Española de Petróleos (CEPSA), la primera corporación privada española del emergente mercado petrolero. La Compañía Arrendataria era una entidad de naturaleza mixta que pertenecía en un 70% a bancos, principalmente. Parte conspicua de ese capital volveremos a encontrar sentada en el consejo de administración fundacional de la nueva sociedad, revelando los vasos comunicantes existentes entre los actores públicos y privados protagonistas de la naciente economía monopolista del país.

Tabla 1

Fundación de las primeras petroleras europeas

Royal Dutch Shell	Holanda	1907
British Petroleum (BP)	Gran Bretaña	1909
Compagnie Française des Pétroles (hoy Total)	Francia	1924
Campsa (hoy Repsol)	España	1927
Cepsa	España	1929

Aunque el régimen jurídico de la Compañía Arrendataria habilitaba a desarrollar el refino (no solo la distribución), se desistió de desplegar esta fase de la cadena de valor, al tiempo que se bloqueaba su implementación por terceros en el territorio afecto al monopolio. Sin duda, la subsiguiente fundación de CEPSA con este inicial objetivo significaba limitar de facto la nacionalización a la distribución mientras la "industrialización" del crudo, una línea de negocio clave, se dejaba a la nueva compañía privada, preservada de este modo de competidores peligrosos en la España peninsular. La Compañía Española de Petróleos S. A. fue fundada por los hermanos Recasens y el Banco de Cataluña al frente de un grupo de intereses financieros, que a la sazón se sentaba en el consejo de administración del monopolio público, junto a los representantes del ministerio de Calvo Sotelo. Estas compañías españolas estuvieron entre las petroleras más antiguas de Europa, y en la actualidad CEPSA suele encontrarse en el ranking de las diez primeras por tamaño.

Ello justifica el interés del estudio de CEPSA que, no obstante, hasta ahora parece bastante en la sombra del foco que la literatura científica ha dedicado reiteradamente a la Compañía Arrendataria, desde que lo esbozara el clásico trabajo de Juan Velarde Fuertes (1973: 173-181) y, años más tarde, lo retomara en profundidad Gabriel Tortella (Tortella et al., 2003: 10-215). Resulta obvio que la desigual accesibilidad a la información entre el monopolio público y una discreta compañía privada, respectivamente, puede explicar la diferente atención recibida, entre otras posibles razones. Existiendo este sesgo en el punto de partida, al menos hasta ahora, seguir avanzando en el estudio CEPSA resulta de gran prioridad para conocer el despegue de la industrialización del refino en España, a lo que suma un perfil corporativo con netos rasgos de la segunda ruptura industrial: participación del sector financiero en la industria, nuevas formas del capitalismo gerencial, innovación tecnológica, precoz internacionalización y posterior transnacionalización (Piore y Sabel, 1990; Valdaliso y López, 2007).

Demetrio Carceller Segura, un hijo del siglo

Hacia 1928, como fabricante de lubricantes en territorio español solo funcionaba la refinería de Cornellá de la compañía Sabadell y Henry. El ministro de Hacienda en el gobierno de Primo de Rivera, José Calvo Sotelo, ordenó que fuese nacionalizada, después de unas negociaciones que llevó en persona Carceller como directivo de la planta catalana y que, a la postre, se incorporaría a la Compañía Arrendataria en calidad de director técnico[9]. Se había formado como ingeniero de la industria textil catalana en la Escuela Industrial de Terrassa (Peña, 2021), pero se tuvo que reconvertir al sector petrolero cuando accedió al mundo laboral. Quizás, como ya apuntara Richard Wigg, porque supo ver el futuro inmediato y la enorme rentabilidad que en los años sucesivos podía alcanzar esta industria del refino: "Participando financieramente junto a los bancos, no tardó en convertirse en uno de los hombres hechos a sí mismos más ricos de España" (Wigg, 2005: 38). En otoño de 1940, con motivo de haber sido elegido por Franco para ocupar el Ministerio de Industria y Comercio, el escritor ampurdanés Josep Pla, amigo personal, publicaría en la revista Destino una carta abierta en la que, aparte la consabida laudatio, desliza lo que parece haber sido hasta entonces una constante en la biografía del nuevo ministro, bastante desconocido en los cafés de Madrid: "un deseo de elevación social sistemático"[10]. Otro contemporáneo abundaba en esta íntima determinación al poner por escrito esta anécdota oída de boca del propio Demetrio Carceller: "Yo no dudé nunca […], cuando tenía diez años y recogía peras y melones en el huerto, a la vez que estudiaba, de que llegaría a ser millonario". En efecto, los pocos historiadores que recientemente nos hemos acercado a la trayectoria vital de este ingeniero, empresario y político nos hemos encontrado con el perfil contemporáneo de un escalador social, un elemento que compartía con quien suele describirse como su némesis en los negocios: Juan March Cordina.

Nacido en Las Parras de Castellote (Teruel) en 1894, Demetrio

Carceller Segura emigró con su familia seis años más tarde al cinturón industrial de Barcelona, donde su madre trabajó como nodriza en la casa de Alfons Sala, cacique liberal y fundador de la Escuela Industrial de Terrassa. Gracias al apoyo de becas municipales como "alumno pobre" pudo ingresar en la Escuela Elemental de Industrias, alcanzar el peritaje industrial y, posteriormente, concluir los estudios superiores como ingeniero textil en 1913. Poco después entró a trabajar en Cornellá, en los turnos de noche de la refinería de lubricantes de Claudio Sabadell. En esta empresa se labró una futura fama de dirigista y pragmático, así como confeccionó una cualificada plantilla de peritos e ingenieros de su absoluta confianza que le siguieron en ulteriores proyectos empresariales: "el grupo de Cornellá". Este equipo acompañaría a Carceller en el viaje por el emergente mercado del petróleo y sus derivados con los que consolidaría su fortuna y proyección empresarial.

En una entrevista con Manuel del Arco explicó cómo había pasado de ser el jefe del turno de noche a director de la fábrica de Sabadell y Henry en solo tres años. ¿Qué ocurrió para que en 1921 su gestión fuese premiada con este fulgurante ascenso? Cuando ingresó en la empresa como ingeniero químico, siendo del textil, el propietario Claudio Sabadell le hizo un comentario que recordaría toda su vida, según parece: "Carceller, hay que tocar a Wagner con un peine" (Torrente, 1991: 114). Con este bagaje práctico fue incorporado al equipo directivo de CAMPSA. En sus memorias inéditas, el ingeniero José Maluquer apunta algunos datos sobre los conflictos que surgieron entre Carceller y los ingenieros químicos, quienes no reconocían que fueran dirigidos por un inferior en origen y de distinta titulación (Tortella et al., 85):

La tensión se hizo extrema cuando, sin consultarlo con nadie, Carceller suspendió de empleo y sueldo al ingeniero Calonge de la delegación de la compañía de Barcelona. Las protestas de todos los ingenieros y técnicos de la compañía no se hicieron esperar: un "indocumentado" no era quién para descalificar a alguien de carrera. Ruiz Senén se hizo eco de estas protestas en el consejo de administración y el comité directivo, donde se decidió que no cabía

la expulsión de ningún miembro del personal sin la previa apertura de un expediente, que no había existido en el caso de Calonge (cit. por Tortella et al., 2003: 595, nota 49).

Aunque las reticencias del consejo eran, como se apuntan, bastante lógicas, Carceller recibió el apoyo del consejero de CAMPSA, Eduardo Recasens —es decir, del Banco de Cataluña—, y del delegado del Gobierno en la compañía, Andrés Amado, y continuó ocupando la Subdirección Técnica hasta la creación de CEPSA, unos meses más tarde. Hay que recordar que la alta dirección del monopolio se hallaba en manos del Ministerio de Hacienda, que la ejercía a través de la Delegación de Gobierno en la compañía.

Faes apunta que en el caso de Carceller no hubo simultaneidad de cargos en tanto que figuró como subdirector de CAMPSA hasta primeros de 1930, mientras que su entrada como consejero-gerente de CEPSA no se constata hasta junio de dicho año, como el propio Carceller recordaría posteriormente (Faes, 2020: 73-74). Ahora bien, en la segunda junta general de accionistas de la arrendataria, celebrada el 29 de marzo de 1930, se preguntó por qué la cotización de las acciones de la compañía había descendido si habían aumentado las ventas. El objetivo del interpelante, Pedro Garau, fue poner en evidencia la gestión de Demetrio Carceller que, como todo el mundo sabía, estaba al mismo tiempo en la dirección de CEPSA y en nómina de CAMPSA como subdirector técnico. La segunda duda que se expuso tuvo que ver con la forma en que Carceller había negociado la incorporación de Sabadell y Henry a CAMPSA, sin informar que las instalaciones de la empresa catalana en Rubielos de Mora (Teruel) estaban abandonadas y eran obsoletas cuando se planteó su expropiación. Por último, se recurrió a una de las tensiones ya planteadas con anterioridad y recordadas por Maluquer en sus memorias, el descontento de los ingenieros químicos por verse obligados a recibir órdenes de superiores que o no eran químicos o ni siquiera poseían el título de ingeniero (Tortella et al., 2003: 94 y 97). Sea como fuere, con el voto en contra de Recasens, el comité directivo de CAMPSA ordenaría cesar a Carceller como subdirector técnico. Dicho esto y más allá del debate sobre si simultaneó formalmente cargos en CAMPSA y

CEPSA, no cabe duda que en Carceller se materializaban vasos comunicantes directos entre ambas empresas, como por otra parte era el propio marco societario y financiero que en gran medida compartían desde su origen. De todos modos, cesar en la subdirección técnica de CAMPSA para asumir el más alto cargo ejecutivo de CEPSA no implicaba la pérdida absoluta de todo control, pues seguiría habiendo un hombre de CEPSA o de Carceller en el núcleo corporativo de toma de decisiones del monopolio público. Por otra parte, cabe recordar que Carceller estará al frente de CEPSA como "consejero-gerente" durante algo más de sus dos primeras décadas de existencia, salvando el paréntesis de 1940-1945 en que creyó oportuno cesar en este puesto al ser designado por Franco para ocupar el Ministerio de Industria y Comercio. En estos años confiaría la dirección de la compañía de nuevo a su hombre de confianza, Juan Lliso. Cerrado este paréntesis en el ministerio, las sombras sobre su gestión pública y sus negocios privados no se disiparían. Juan Garriga, biógrafo de Juan March, pondría en boca de Carceller la confesión de que su considerable fortuna se debía al "petróleo de Venezuela y a unas naves petroleras que trabajaron incansablemente durante el transcurso de la Segunda Guerra Mundial" (Garriga, 1976: 35).

La conexión Maracaibo-Tenerife y la primera industrialización del petróleo en España

El problema que tenía CAMPSA era que no contaba con un suministro regular y nacional, al margen de los acuerdos con petroleras extranjeras. La creación de CEPSA, en tanto que compañía privada, estuvo determinada por la ineludible necesidad de acceso a fuentes de crudo para el mercado del petróleo español que acababa de ser nacionalizado. Así lo relata un protagonista de primera fila, Francisco Recasens:

Había yo expuesto a Calvo Sotelo, en diversas ocasiones, la conveniencia de completar la política española de petróleos, por él iniciada, con la formación de las organizaciones necesarias para nacionalizar la producción, organizaciones que debían ser independientes del Monopolio, ya que este, por su carácter oficial, tenía vedada la propiedad de concesiones petrolíferas en la casi totalidad de los países productores de petróleo […] Con una opción de compra de unos bienes -producción y concesiones- en la cartera, visité a Calvo Sotelo en Bilbao, aquel 22 de agosto de 1929. Me pidió unas horas para estudiar la propuesta y para comunicarla al Presidente del Consejo y, poco después, quedé autorizado para constituir la Compañía de Petróleos, que iba a contar con una producción propia, en Venezuela, de unos 4.000 barriles diarios de petróleo y de importantes concesiones inexplotadas (Recasens, 1956: 97).

Antes de que Recasens negociara con Calvo Sotelo la manera de surtir a CAMPSA, ya se había constituido una comisión con representantes del Estado (los abogados Durán de Cotté y Lapuerta, y el ingeniero de minas Dupuy de Lome) y con directivos e ingenieros de CAMPSA (Carceller, Maluquer y Merry del Val) para

estudiar el asunto. Se acordó realizar un viaje a Estados Unidos, Venezuela, Colombia y México para examinar sobre el terreno si había posibilidades de adquirir yacimientos, obtener concesiones o hacerse con el control de sociedades petroleras que ya estuviesen en funcionamiento.

El viaje transatlántico comenzó a mediados de junio de 1929 y generó una importante polémica por su elevado coste —alrededor de 500.000 pesetas—, su larga duración —cinco meses— y, sobre todo, porque nadie había informado a la comisión que las legislaciones vigentes en los países visitados prohibían la compra de yacimientos petrolíferos por parte de Gobiernos de otros países o de sociedades por ellos intervenidas. La misión de CAMPSA no podía ser ejecutada, aunque sí se visitó el lago Maracaibo. Sin embargo, Carceller, acompañado por Fernando Merry del Val, ingeniero de CAMPSA, se quedó en la capital venezolana para negociar en nombre de los Recasens con la Falcon Oil Co. el traspaso de unas concesiones petrolíferas en Maracaibo (Álvarez-Garcillán, 1954: 17). ¿Cuánto costó la operación venezolana y cómo se pagó? Los yacimientos en Venezuela fueron adquiridos en nombre no de CEPSA, sino de una sociedad instrumental, con el beneplácito de las autoridades españolas: Crédito Nacional Peninsular y Americano (OLPYA). Recién constituida el 21 de enero de 1928, sus promotores fueron el Banco de Cataluña, el Banco Hispano-Colonial y el Banco Central, con Eduardo Recasens como presidente. Su objetivo era organizar operaciones de crédito orientadas a empresas lusas y latinoamericanas (Cabana, 1999: 156).

Gracias a las negociaciones entre Carceller y la Falcon Oil, OLPYA compró 156.000 hectáreas en Maracaibo con el derecho, por 40 años, de recibir el 5% de la producción de la Lago Petroleum Corporation, una cantidad que suponía en ese momento el 40% de las necesidades de crudo que tenía España. Para la operación se solicitó el 21 de agosto de 1929 un aval al Banco Central y al Banco de Cataluña, mediando el asesoramiento de Calvo Sotelo y del Monopolio, de 6,6 millones de dólares (unos 42 millones de pesetas) en plazos hasta el 31 de marzo de 1930, siendo el mediador la casa Herriman & Cía. Finalmente, el Banco Central creó una sociedad para canalizar la operación y entró como socio fundador de CEPSA, con una suscripción de 2,5 millones (Tortella et

al., 2003: 90).

En la prensa internacional del momento tuvo cierta resonancia este movimiento desde España. Por ejemplo, a fines de ese mismo año, el ingeniero belga Martchenko publicó un estudio sobre el comercio y explotación del petróleo en el mundo e hizo esta afirmación:

España posee desde ahora una gran empresa de producción, y tenemos la creencia de que al dirigir a Francia repetidas y apremiantes excitaciones en este sentido, hemos conseguido convencer a España de que lo esencial en la política petrolífera de un país es asegurarse la posesión de yacimientos y explotarlo sin demora.

Felicitamos a España sin reservas, calurosamente: en esta ocasión ha dado pruebas de clarividencia de decisión y virilidad.

De este modo España, que hace tres años comenzó su política petrolífera con la creación del Monopolio acaba de dar con una facilidad que solo puede sorprender a hombre sin valor y sin iniciativa, un paso decisivo en la realización de su independencia. En efecto, ¿cómo sería posible que España dejase ahora de crear los mil órganos necesarios para hacer efectiva las riquezas adquiridas en Venezuela? Con la base del petróleo realizará rápidamente su programa de transportes, refino, etc. Deseamos que lo efectúe sin dificultad, permitiéndonos, sin embargo, la indefectible esperanza de que Francia, añadamos también que Italia y Bélgica, lleguen sin tardar demasiado a un resultado igual (Martchenko, 1929).

Ramón Garriga resumió muy bien qué consecuencias tuvo para el futuro de Carceller ese viaje a América y cómo se convirtió en el "hombre del petróleo" en España con contactos, después de su paso por Nueva York y Texas, con varias de las Siete Hermanas, con el permiso de Juan March que era, hasta entonces, el hombre de Petróleos Porto Pi.

Obtenida la concesión de la materia prima, era vital para CEPSA

disponer de una refinería en territorio español con la tecnología y dimensiones adecuadas al proyecto comercial. Las zonas exentas del monopolio de CAMPSA eran Canarias y las plazas africanas bajo soberanía española. El informe técnico encargado a Lliso se decantó finalmente por unos terrenos portuarios próximos a la ciudad de Santa Cruz de Tenerife. La renta de situación de la isla radicaba en ser nodo de las rutas navieras que unían Europa con sus colonias africanas y desde ahora también ligaría las concesiones petrolíferas recientemente obtenidas en Venezuela con el mercado natural de la compañía (la península y las colonias norteafricanas, más el propio archipiélago).

En febrero de 1930, el consejero delegado de entonces, Francisco Recasens, cerró el contrato de construcción de la refinería con la firma norteamericana Bethlehem Steel Corporation. Unos ocho meses más tarde, el 27 de noviembre del mismo año tuvo lugar la inauguración, con gran repercusión en las bolsas españolas, británicas y francesas. El comentario más compartido fue que se iniciaba la independencia española en la industria del refino del petróleo. En una de las fotografías conservadas del acto inaugural ya aparece el recientemente nombrado consejero-gerente de la compañía, Demetrio Carceller (Álvarez-Garcillán, 1954: 21).

El propio Juan Lliso quedó al frente de la planta, un "hombre de Carceller" en CEPSA, proveniente de la refinería Cornellá de la que había sido director hasta ser nacionalizada por CAMPSA[11]. Entre los otros hombres llegados desde Barcelona que se incorporaron poco más tarde, sobresale José Cañellas Maxench, quien a comienzos del verano del 30 ya ejercía como nuevo director técnico a las órdenes de Lliso. Otros técnicos catalanes que montaron la refinería junto a técnicos americanos fueron Rafael Fusté y José María Roset. Para negociar con compañías americanas y británicas, Carceller escogió al barcelonés José María Ribas Català.

Tan solo catorce meses transcurrieron desde la inscripción en el registro mercantil de CEPSA hasta la producción de su primer barril (Díaz Lorenzo, 2006: 41, 52 y 60). Su primer cliente fue por lógica la propia CAMPSA. Ahora bien, lo estipulado en este convenio de suministro pronto se vio estrecho para la capacidad de refino de la planta tinerfeña, por lo que se suscribió un primer contrato

internacional con una empresa con sede en Londres: la Bowring Hardy & Company, para el suministro por bunkering de la flota mercante que emprendían esta ruta del Atlántico. Dichas operaciones se completaron, dentro del mismo año de 1930, con varios acuerdos firmados con otros distribuidores de productos refinados en los mercados de Canarias, África y Portugal.

La compañía durante la Segunda República (1931-1936)

La década de 1930 fueron años decisivos y complicados, con abruptos cambios del escenario económico e institucional sobre el que se habían proyectado inicialmente las expectativas de CEPSA y la primera planta industrializadora del crudo en España. Gabriel Tortella ha resumido en seis los obstáculos que empezaron por lastrar o al menos interferir en el despegue de la nueva compañía durante sus primeros años: "1) el pago a Falcon Oil requirió un fuerte desembolso (unos 65 millones, según su balance de diciembre de 1930); 2) uno aún mayor se requería para explotar los yacimientos; 3) se construyó una refinería en Tenerife que costó 16 millones; 4) la demanda de petróleo empezó a caer debido a la depresión; 5) la desaparición del Banco de Cataluña le privó de un importante apoyo financiero; y 6) la caída de la dictadura de Primo de Rivera le privó de un importante apoyo político" (Tortella et al., 2003: 94).

La crisis económica internacional, detonada por el crack de la bolsa de Nueva York en octubre de 1929 a los pocos meses de haberse constituido CEPSA en Madrid, no tardaría en impactar comprometiendo la viabilidad comercial y también financiera de la joven empresa. Los inversores empezaron a deshacer posiciones en el mercado internacional, se hundió el comercio marítimo mundial, se encarnizó la competencia entre las petroleras y se asistió al desplome de los precios de los refinados. Francisco Recasens, quien fuera fundador y primer consejero-delegado, recordaría veinte años más tarde, no sin cierta ínfula épico-dramática, la situación por la que atravesaba a principios de los años treinta: "Las acciones de la Compañía llegaron a cotizarse a un 35%. Algunos meses, para pagar la nómina, tuvimos que reunir con aportaciones personales unos miles de pesetas… En verdad, la situación llegó a ser trágica, casi una agonía" (Recasens, 1956: 99).

Al plano internacional se sumó el escenario institucional interior. La

retirada de confianza del rey Alfonso XIII al dictador Primo de Rivera termina con la dimisión de este el 30 enero de 1930, lo que implicaba la salida del Ministerio de Hacienda de José Calvo Sotelo, que había tutelado el proceso de estructuración del sector petrolero y avalado la fundación de CEPSA. Ello derivó en los meses siguientes en una secuencia de acontecimientos y errores políticos, imprevistos por las élites monárquicas tradicionales promotoras de esta imposible "vuelta a la normalidad", que acabarían con el fin de la propia monarquía que pretendían preservar. Proclamada la República el 14 de abril de 1931, en el gobierno provisional formado por las fuerzas del Pacto de San Sebastián será Indalecio Prieto (PSOE) quien va a asumir la cartera de Hacienda (hasta octubre de 1931)[12].

Recasens, en las citadas memorias, carga las tintas contra la gestión de Prieto en estos primeros meses de gobierno republicano, acusándolo de maniobrar contra CEPSA, en comandita con "grandes personajes", teniendo de por medio la negociación de un nuevo contrato de suministro de refino con la soviética Sovneft, la "Nafta rusa":

Y todo esto no era lo peor. Lo peor era el trato que recibíamos en Madrid; la incomprensión de los que hubiesen tenido que alentarnos; la hostilidad de grandes personajes que nos atribuían no sabemos qué pecados… Lo peor fue Prieto, que no nos perdonó nuestra razonada oposición al contrato con el Sindicato Nafta Ruso y, que, omnipotente en su cargo de ministro de Hacienda, obligó a suspender pagos al Banco de Cataluña, principal sostén, entonces, de la Compañía Española de Petróleos. ¿A dónde habría llegado esta sin los obstáculos de los primeros años? (Recasens, 1956: 99).

A tenor de lo que aquí se dice, la decisión del ministerio de Prieto favorecía la distribución de la producción de Sovneft, para cuya comercialización en España, Portugal y África se había creado Petróleo Porto Pi, en 1926, entre Transmediterránea de March y la Banca Arnús. De estar en lo cierto Recasens, habría supuesto inverosímil comunidad de intereses entre el gobierno provisional y

el ubicuo empresario mallorquín. Sorprendente porque, nada más proclamarse la República, la fiscalía general interpuso varias querellas por delitos de corrupción contra March y otros durante la dictadura, como la concesión del monopolio de tabaco en Ceuta y Melilla. El director general de Seguridad, Galarza, sometió a March a una estrecha vigilancia y el 6 de junio se publicó un decreto el Ministerio de Hacienda de Prieto anulando dicha concesión (véase el capítulo referido a March). El affaire March fue de los más sonoros de la Segunda República, con aquellas famosas palabras de Azaña: "Si la República no acaba con March, March acabará con la República". A su vez, en 1928, el empresario mallorquín había interpuesto un pleito contra el Gobierno soviético en los tribunales franceses (Cabrera, 2001: 182, 204 y ss.)[13]. Por todo ello, es más razonable pensar que el mencionado Sindicato Nafta Ruso hace referencia en 1931 solo a la parte francesa del viejo consorcio: la Banca Bauer & Marchal, la propietaria de la exclusividad de los refinos soviéticos.

A todo ello se sumaría que la arrendataria dio un giro crucial en 1932 al apostar por sacar a concurso los contratos de suministro. Este cambio en las reglas del juego del monopolio provocó la indignada protesta de conspicuos directivos de CEPSA (Tortella, 2003: 106). En diciembre de ese mismo año, estos últimos "puentearon" a la dirección de CAMPSA al presentar directamente al Gobierno una propuesta de contrato de suministro de productos refinados desde Tenerife durante 15 años, que cubriera todas las necesidades del monopolio. Consultada CAMPSA, se rechazó esta oferta y se siguió contratando por concurso público, que adjudicó a Texaco un contrato con máximos no vinculantes. No obstante, más tarde, Pablo Garnica —presidente interino de CAMPSA— abriría negociaciones con CEPSA, para firmar en 1933 un acuerdo con la refinería de Tenerife por el cual CEPSA renunciaba a exigir la exclusividad y recibía el título de "productor nacional".

Las iniciativas petroleras de Carceller no se centraron únicamente en el mercado peninsular y buscó nuevos nichos de negocios. El más decisivo fue el de la distribución y comercialización de los productos de la refinería en las islas Canarias. Con este objeto, el 27 de octubre de 1933 se había constituido DISA, para cuyo funcionamiento llegaron de nuevo hombres desde Barcelona, entre

los cuales destacó Ramón Biosca Torrens que, con una trayectoria similar a Carceller, había empezado a trabajar con doce años en la refinería de Cornellá. Se trataba de aprovechar la instalación de la refinería para competir con los proveedores extranjeros de productos petrolíferos en las islas, Ceuta, Melilla y Marruecos. Al grupo liderado por Biosca se incorporaría en 1941, como gerente, otro hombre barcelonés, clave para el futuro de DISA: José Rull Munté. El negocio se consolidó durante la Segunda Guerra Mundial y alcanzó nuevos hitos en 1952 con la creación de Dishell, fruto de la alianza con la holandesa Shell, y con la comercialización en 1953 de las primeras botellas de butano. No fue casualidad que en 1967, unos meses previos al fallecimiento de Ramón Biosca y un año antes de la muerte accidental de Carceller, DISA recibiera de manos de Franco el título de "empresa ejemplar" (Díaz Lorenzo, 2006: 323-332).

En cuanto al otro asunto apuntado por Recasens en el fragmento anterior: la quiebra del Banco de Cataluña, el relato oficial de la propia CEPSA cifra en la oposición al nuevo contrato del gobierno republicano-socialista con la firma soviética para suministrar refinos al monopolio público como el origen de la reacción adversa del gobierno ("calculadas maniobras") con cargo al Banco de Cataluña, principal pilar financiero de la petrolera española (Álvarez-Garcillán, 1954: 25). Habría sido la orden de Prieto de retirar el saldo que CAMPSA mantenía en la entidad bancaria catalana (entre el 10 y 20% del total de los depósitos) lo que desató el pánico entre los clientes. Dicha orden pudo ser política, contra conocidos financieros monárquicos y colaboradores de Calvo Sotelo; fuera como fuere, Eduardo Recasens, representante del Banco de Cataluña en CAMPSA, dimitió. El horizonte de CEPSA parecía estrecharse cada vez más si no se conseguía recomponer su posición respecto al monopolio.

Josep Pla, cuya pareja era secretaria de dirección de la oficina de CEPSA en Madrid (Badosa, 1996: 179), incidió en este episodio de la caída del Banco de Cataluña en un prólogo a las memorias de Francisco Recasens, haciendo responsable directo de tal situación al ministro socialista Indalecio Prieto, sin mencionarlo explícitamente, en un juicio político con cierta sordina revanchista:

Viví al lado de ustedes -de usted y de su hermano Eduardo- el espantoso drama del Banco de Cataluña y entonces aprendí a respetarles […] Se encontró usted entonces frente a una obra de demolición maliciosa, venenosa, implacable. Se encontró usted frente a un hombre que no era ni suficientemente inteligente para hacer la revolución, ni suficientemente ecuánime para saber lo que importaba conservar. Se encontró usted frente a un demoledor profesional -frente a un destructor que ha contribuido como nadie a hundir lo que él mismo había contribuido a levantar (prólogo de Pla a Recasens, 1956).

Sin descartar el ánimo de rendición de cuentas políticas dominante durante el primer bienio republicano contra los mercaderes de una dictadura considerada corrupta, parece fuera de toda duda que la quiebra del Banco de Cataluña no se debió en exclusiva a la retirada de los fondos de CAMPSA ordenada por el ministro Prieto. Que sepamos, esta decisión habría concurrido con la situación económica de la entidad, de por sí bastante expuesta al tener muy poco diversificados sus activos y, en especial, por el clamoroso fracaso de sus negocios corchotaponeros en aquel entorno de depresión internacional (Tortella et al., 2003: 103).

Otro asunto que enturbió, aún más si cabe, las relaciones de la dirección y propietarios de CEPSA con el gobierno de Indalecio Prieto estaría relacionado con el reforzamiento de la posición internacional de la compañía. A tenor de lo dicho por los testigos y por la propia empresa, los intentos de adquisición de yacimientos no se limitaron a Venezuela en el mencionado viaje a América, que de hecho había recalado en primer lugar en el puerto de Nueva York y se había completado con visitas a otros estados norteamericanos. Al parecer el plan inicial de contactos a modo de networking se completaba con negociaciones para obtener concesiones de explotación de pozos en el estado de Texas. La compañía años más tarde insistía en que esta segunda parte de los objetivos no llegaron a buen término por intervenciones políticas:

Las negociaciones encaminadas al logro de este propósito se encontraba muy cerca de su fin cuando, como consecuencia de acciones llevadas a cabo por el Gobierno sucesor del de Primo de Rivera, fueron negadas las divisas imprescindibles para realizar los primeros pagos comprometidos en la operación ya emprendida. Este simple hecho impidió que nuestro país alcanzase en el mundo económico la oposición cuya importancia en la actualidad fácilmente puede imaginarse. Las explotaciones y concesiones que entonces fueron objeto de los tratos que desgraciadamente no pudieron llevarse a cabo, son hoy campos de espléndida explotación en Texas, cuyo valor supera con mucho a todos los intereses y bienes que en conjunto puede actualmente tener el capital español en el extranjero (Álvarez-Garcillán, 1954: 18-19 y 21).

A tono con las memorias de Recasens, seguiría incidiendo décadas después en la tesis de las “maniobras calculadas” y “obstáculos” institucionales derivados de la abierta hostilidad del gobierno provisional de la República, en esta ocasión frustrando una operación para la consolidación de las fuentes internacionales de suministros de la compañía. Ahora bien, sin entrar a valorar esta versión, conocer la coyuntura de la operación nos ayuda a comprenderla en su complejidad. La inestabilidad que acompañó a la caída de la dictadura de Primo de Rivera y la crisis internacional habían supuesto la salida de capitales de España, atmósfera de incertidumbre que se agravaría a los pocos meses con la proclamación de la República. Hay que decir que la peseta venía deteriorándose de manera acelerada en los mercados de divisas, sometidas a tácticas bajistas de los especuladores. El gobierno republicano-socialista, con Prieto al frente de Hacienda, tuvo que arrostrar con ello en una política de defensa de la cotización de la moneda, con lo que no hacía más que continuar la estrategia de los ministros anteriores desde Calvo Sotelo (Comín, 2010: 325).

En todo caso, lo cierto es que la compañía optó por ir consolidando sus posiciones en los campos petrolíferos de Venezuela a través de una empresa conjunta con las norteamericanas Creole y Lago (Álvarez-Garcillán, 1954: 25). Sus perforaciones se extendieron a la zona de Monagas con el primer pozo el 21 de marzo de 1933, hasta

llegar a los 5.000 pies de profundidad cuando irrumpió en gas, del que dio unos 50 millones de pies cúbicos.

Hubo otros problemas económicos en el seno de la corporación con tensiones y fricciones entre técnicos, financieros y una parte del consejo de administración. En 1933 se incorpora Ignacio Vilallonga en representación de la banca, que en junio de 1936 pasaría a ocupar la presidencia de CEPSA (Álvarez-Garcillán, 1954: 25). Se le atribuye el éxito de la gestión durante la guerra y el primer franquismo porque facilitó créditos para "financiar los planes de inversión propuestos por Demetrio Carceller" (Díaz Lorenzo, 2006: 70). Parece claro que la presidencia de Villalonga dotó de cierta tranquilidad a la gestión societaria, que en realidad siguió las directrices y negociaciones abiertas y defendidas por Carceller como consejero-gerente. El empresario consiguió que los Bancos Central y Banco Internacional de Industria y Comercio (después fusionados) concedieran sendos créditos para refinanciar la compañía (800.000 dólares). Con esa cantidad se intentó comprar los yacimientos en Texas, al no conseguirse las divisas en tiempo y plazo, este montante se convirtió en el primer pago de la primera ampliación de la refinería de Tenerife, una moderna instalación de cracking encargada nuevamente a la Bethlehem Steel Corporation.

La ligera subida de precios a partir de 1935, impulsada por el Gobierno norteamericano, aumentó la comercialización y el consumo de productos refinados. No obstante, ante el estado crítico de los mercados, la política de restricción en la producción se prolongó durante los siguientes años, y tanto los trabajos de prospección como los de perforación languidecieron enseguida. Se optó por comercializar con productos ya terminados, a pesar de que los márgenes de beneficios eran nulos o mínimos. Se evitaba así más gastos en fabricación y tráfico que no eran recuperados.

Como resultado final de estos primeros años de CEPSA, las incertidumbres institucionales y comerciales hicieron cambiar la estrategia de CEPSA: el monopolio español se redujo hasta representar el 22% de las ventas, a la par que el bunkering alcanzaba el 74%. A efectos de la cuenta de resultados de la compañía, en la mayoría de los ejercicios anteriores a 1936 los dividendos repartidos entre los accionistas fueron exiguos, siempre

por debajo del 3%. El acumulado del primer quinquenio de existencia de la sociedad alcanzó el 10% de valor nominal , esto es, un escaso 2% anual 2% anual (Álvarez-Garcillán, 1954: 26).

Una petrolera en tiempos de guerra, 1936-1945

El 18 de julio de 1936, la sublevación militar sorprendió a Carceller en El Escorial. Después de veinte días caminando llegó a Burgos, donde se encontró con viejos conocidos alfonsinos y falangistas que, como él, habían huido de la zona republicana para apoyar el golpe de estado. Después de la Junta de Defensa Nacional y tras la proclamación de Franco, el 30 de septiembre, como generalísimo de los Ejércitos y jefe del Gobierno español, el 2 de octubre se hace pública un nuevo organismo más técnico que político —la Junta Técnica del Estado— que estará funcionando hasta el 30 de enero de 1938. Entre las siete comisiones creadas, la de Industria, Comercio y Abastos fue presidida por el tradicionalista tortosino Joaquín Bau (abogado e industrial exportador) y formada en su mayoría por ingenieros, y entre ellos Carceller, junto a otros miembros de procedencia monárquica: los alfonsinos Juan Antonio Bravo, Pedro González Bueno y Juan Claudio Güell Churruca.

Testigo de primera línea, el falangista José María Fontana trazó muy bien el perfil de los catalanes que llegaron esos días a Burgos y se pusieron al servicio de los militares sublevados. Por una parte, estaban los jóvenes que querían hacer política, “y allí se organizó la Falange catalana” con Pepe Martín, Javier Conde, Alfonso Fabra y Eduardo Conde, a los que se sumaron milicianos —como Busutil— que formaron “la primera unidad militar catalana, la primera centuria de Falange de Cataluña”. Se suman poco a poco otros falangistas barceloneses como José Ribas Seva, Pepe Lluch, Avelino Tinxet, Joaquín Amat, José Vergés, José María Cardona, Guillermo Oliveras: “La seriedad, el orden y el trabajo de la Territorial catalana eran proverbiales”, exaltaba Fontana (1951: 297).

Descrito ese ambiente político de propagandistas incipientes, Fontana dedicó varias páginas al otro grupo catalán en Burgos, “el de hombres de empresa y aspirantes a serlo, que querían permanecer cerca del Gobierno embrionario”, encabezado por

Joaquín Bau, el amigo de Calvo Sotelo. Si los falangistas estaban instalados en una sala "no demasiado espaciosa, dividida en piezas por tableros", los empresarios y los funcionarios catalanes provenientes de departamentos técnico-financieros de la Administración republicana se albergaban en la magnífica Casa del Cordón (siglo XV). Desde allí negociaban José María de Tallada, Molins, Victoriano Muñoz y dos personajes clave: Pedro Gual Villalbí que "hacía frecuentes viajes a Inglaterra, y era la persona que, al regresar, entregaba mayor cantidad de libras", el Marqués de Rialp, que "desempeñó difíciles misiones diplomáticas"; y Demetrio Carceller, que "prestó relevantes servicios para asegurar nuestros suministros de carburantes" (Fontana (1951: 299). Otros catalanes pululaban alrededor, pero sin un cometido decisivo: Senillosa, Javier de Ros, Tomás Boadas, Simarro, Castellá, Jacinto Vendrell, Luis Climent, Castanys, Mario Riviére, Xavier de Salas, Román Perpiñá, Mariano Calviño… un elenco florido y cortés más o menos eficiente al servicio de tres cerebros económicos: Bau, Carceller y Villalonga. Lliso quedó en Tenerife al frente de la refinería.

Sin esta conexión Burgos-Tenerife hubiera sido imposible culminar la ampliación de la refinería que había empezado en los últimos meses de 1936, cuando Bethlehem Steel Corporation suspendió preventivamente el trabajo y retiró materiales. A mediados de 1937, CEPSA consiguió recuperar la propiedad de los yacimientos incautados de Venezuela, controlar la producción, comercializar y pagar a Bethlehem Steel Corporation (Álvarez-Garcillán, 1954: 42). Los trabajos se reanudaron en agosto de 1937, se terminaron las obras y la refinería se encontraba a pleno rendimiento en mayo de 1938, antes incluso de acabar la guerra.

Aunque Bau fue cesado en el cargo el 30 de enero de 1938, Carceller siguió integrado de manera cada vez más intensa en las redes de abastecimiento al servicio de la nueva estructura ministerial. Esa retirada de Bau, impuesta por las diferencias de Serrano Suñer respecto a él y su militancia tradicionalista, facilitó posiblemente que el cuñado de Franco tuviera que recurrir a Carceller, primero como asesor económico y después para apoyarlo en un posible ascenso ministerial. Carceller tuvo la oportunidad de demostrar ante los dirigentes sublevados sus trabajadas dotes de

negociador y su amplia libreta de contactos. Uno de los problemas que encontraron los militares felones fue encontrar carburante de aviación; esta difícil situación que se desbloqueó gracias al apoyo de Portugal.

Pero ¿cómo y quiénes organizaron el suministro a gran escala para las fuerzas sublevadas? El primer envío de 10.000 litros llegó a Sevilla vía Ayamonte, un encargo realizado por el capitán Vives en contacto con Queipo de Llano. Fue este capitán desplazado a Lisboa quién dejó testimonio de cómo se estaba organizando un envío masivo de carburante de aviación, además de otros productos. En el elitista Hotel Aviz de la capital portuguesa, se había organizado, como agente en el exterior de la junta militar, un comité integrado, entre otros, por José María Gil Robles y Demetrio Carceller. No se conoce ningún documento donde quedase registrado cómo se financiaron "estos tempranísimos y vitales suministros". Tortella señala que fue posiblemente Juan March quien estuviera detrás de los pagos a CEPSA y Texaco por estos primeros suministros, se supone que pagados en libras esterlinas desde Londres (Tortella et al., 2003: 148). Es posible que así fuese en lo que se refiere a la financiación, sin embargo, todo apunta a que la logística y los contactos con las compañías americanas corrieron a cargo de Carceller.

El área del dólar y la libra suministró uno de los apoyos clave para el éxito de la contienda: el petróleo (Feis, 1948: 269). Texaco se convirtió —vía CEPSA y su refinería en Tenerife— en la primera suministradora de los sublevados, dejó de exigir pagos al contado por su combustible, y concedió al Gobierno de Burgos crédito a noventa días a partir del embarque (Martínez Molinos, 1997: 94). No es casual que las relaciones con Torkild Rieber, vicepresidente responsable de la flota y del mercado exterior de la multinacional, las estableciera otro hombre de Carceller. José Antonio Álvarez Alonso había empezado como auxiliar administrativo en la refinería de Cornellá, pasó a las oficinas centrales de CAMPSA y en 1939 se estableció en París, desde donde negoció en nombre del Gobierno de Burgos los suministros a los sublevados por parte de Texaco. Carceller también fue el artífice de los envíos de Intava, la empresa exportadora de lubricantes y carburantes para aviones que habían creado las multinacionales Socony-Vacuum y New Jersey Standard

(Martínez Molinos, 2008: 662-667).

A raíz de estos movimientos y de su entrada en la comisión del gobierno de Burgos, la valoración de la capacidad negociadora y ejecutiva de Carceller fue en aumento. El primer reconocimiento fue su nombramiento como consejero de Falange durante el II Consejo Nacional celebrado el 9 de septiembre de 1939. El 16 de octubre de 1940, Franco remodelaba por tercera vez su gobierno y Carceller entraba para ocupar la cartera de Industria y Comercio, en sustitución de Alarcón de la Lastra. El caso Filek pudo influir en esa crisis de gobierno y en el ascenso político del ingeniero catalán[14]. Thomàs ya intuyó que el asunto del combustible pudo estar detrás del meteórico ascenso político. Para este historiador, Carceller era ante todo "un hombre de negocios ligado al negocio del petróleo y como tal se comportaría en el seno del gobierno" (Thomàs, 2001: 248). Una interpretación similar también realizó Jordi Catalán al apuntar que fue un imperativo más económico que político: "La realidad de una cosecha mucho peor que la esperada y el cese de los embarques de petróleo debió de influir de forma decisiva en el cambio de actitud del titular de Industria y Comercio" (Catalán, 1995: 218).

La entrada en el gobierno no fue bien recibida entre algunos empresarios, March entre ellos. Ramón Garriga explicó con detalle cuál pudo ser el origen de las discrepancias entre el mallorquín y el aragonés:

Un hombre de petróleos tenía que chocar forzosamente con otro que provenía de igual campo. Durante la guerra tenían los lubricantes una importancia excepcional, porque la falta de algún tipo de ellos inmovilizaba determinada maquinaria. Una partida que de Rumania se enviaba a España quedó embargada por el camino; el hecho produjo extraordinaria indignación en Madrid, y Carceller, en Consejo de Ministros, culpó del hecho a March y propuso tomar medidas sobre el caso. La causa del embargo era que todavía no estaba liquidada la deuda que CAMPSA, es decir, el Estado, contrajo con Petróleos Porto Pi al incautarse de sus existencias y contratos cuando se decretó el monopolio de petróleo en tiempos de Calvo Sotelo.

March demostró que él nada tenía que ver en el asunto y que la decisión y la orden del embargo fueron adoptadas por la Banca Bauer Marshall, que había mediado entre Porto Pi y Rusia para la venta del petróleo ruso. Se aclaró el episodio, pero el mallorquín se sintió todavía más incómodo en Madrid, pues abrigaba ciertas dudas sobre su seguridad personal (Garriga, 1976: 386).

En los inicios de la Segunda Guerra Mundial el petróleo condicionó también la postura española. Canarias, con los depósitos de Las Palmas y la refinería de Tenerife de CEPSA, fue un enclave estratégico en el Atlántico norte. Ros Agudo identifica los puertos del archipiélago —más los de Cádiz y Vigo— entre los que cooperaron con la campaña submarina alemana, aunque limitándolo al primer bienio de guerra (1940-41). Los puertos de la Francia ocupada, como Brest y otros, sustituyeron a los canarios. Se sabe que tan solo en una ocasión Carceller, como nuevo ministro de Industria, favoreció el suministro a navíos alemanes, en marzo de 1941, y fue por mediación de Juan March ante Carceller. Se trató de una operación de trueque de la gasolina que transportaba el petrolero Germania anclado en Las Palmas por una cantidad equivalente en gasoil (español), combustible con el que funcionaban los submarinos de Hitler (Ros Agudo, 2002:100 y ss.).

La interferencia de la Segunda Guerra Mundial en la actividad de la compañía no fue siempre positiva. El bunkering, que venía representando el 75% del negocio de la refinería de Tenerife hasta el inicio del conflicto, se contrajo en un 90% durante la primera fase de guerra naval en el Atlántico, pasando de 194.700 Tm en 1939 a 19.900 Tm en 1942 (Pérez-Hernández, 2010: 89-119, apéndice, cuadro 1).

Es cierto, como recuerda Wigg, que el suministro de petróleo pudo ser una de las claves para entender la ambigüedad española (no beligerancia). Los británicos creían que mediante el comercio con España —sobre todo de hidrocarburos— se podía disuadir a que entrase en guerra con el Eje. El embajador Hoare se quejaba de la postura inflexible de Estados Unidos respecto a las necesidades económicas de España, y advertía de que ello podría “arrastrarla a manos alemanas”. Cuando en noviembre de 1941, los

norteamericanos suspendieron por primera vez los envíos a España en petroleros españoles, lo hicieron porque estaban convencidos de que las autoridades españolas —con Carceller al frente— estaban engañando a los ingleses en lo relacionado con sus necesidades de petróleo: "Se sospechaba que Carceller, el responsable del petróleo, jugaba con dos barajas, prometiendo a los alemanes que ellos también se beneficiarían si se lograba que aumentaran los suministros estadounidenses, mientras procuraba chantajear a los norteamericanos afirmando que podía obtener petróleo de los alemanes si continuaba la política estadounidense de recortes" (Wigg, 2005: 87; García Pérez, 1994). Las sonrisas de Carceller hacia los aliados comenzaron desde que tomó posesión como ministro, o quizás en su nombramiento también jugaron a su favor sus contactos anteriores con los americanos. Recordemos que, en agosto de 1940, Torkild Bieber tuvo que dimitir como presidente de Texaco por un caso de espionaje alemán en Estados Unidos y, poco más tarde, el Gobierno español le concedió la medalla de la Gran Cruz de Isabel la Católica (Díaz Lorenzo, 2006: 82).

Entre el verano de 1943 y la primavera de 1944, Carceller fue el ministro más expuesto por su actitud ambigua, favoreciendo a los dos bandos a un mismo tiempo y tomando decisiones presuntamente contradictorias. Las presiones aliadas, el embargo norteamericano y los propios intereses españoles derivaron, a comienzos de 1944, en la cancelación de los envíos de wolframio a Alemania a cambio de petróleo americano, y en dichas negociaciones Carceller fue uno de los protagonistas más destacados[15]. Pero el embargo de petróleo por parte de los aliados con Estados Unidos al frente en 1944 agravó el desabastecimiento de CEPSA y de la economía española, hasta que la negociación entre el ministro y un asesor norteamericano desbloqueó el embargo y dejó claro que, a estas alturas de la guerra, la opción aliada era ya la única viable para el gobierno y, por qué no, también para CEPSA. Los polémicos cambios ministeriales del 18 de julio de 1945 terminaron con la carrera política de Carceller, que retornó de pleno al mundo de los negocios, mientras su rival y desconocedor del sector: Suanzes, le sustituía al frente del Ministerio de Industria y Comercio.

‘El núcleo industrial más valioso de España’

Pocos meses después de su cese, Carceller se marchó a Nueva York —acompañado de Juan Lliso, Luis Figueras, José Cañellas, José María Ribas y Francisco Recasens— para entablar nuevas negociaciones con las Standard Oil Company, Sconoy Vacuum, Texas y Caltex. Los objetivos eran entrar en el emergente negocio del crudo de Arabia y ampliar los suministros a buques en el puerto de Tenerife, entre otros (Díaz Lorenzo, 2006: 105). Durante esos años, la figura pública y empresarial de Carceller fue sinónimo de petróleo y grandes negocios. Es comprensible que con motivo del XXII Congreso Internacional de Química Industrial, el 26 de octubre de 1949, el discurso de apertura corriese a cargo del exministro y directivo de una de las grandes petroleras privadas de Europa, donde planteó esta sugerente analogía:

El petróleo, como esas drogas maravillosas y heroicas que curan milagrosamente las enfermedades, no puede consumirse en dosis ilimitadas. Y si aquellas producen con su abuso reflejos patológicos sobre el corazón, sobre el sistema nervioso o sobre el aparato circulatorio o digestivo, el consumo inmoderado de petróleo o de sus derivados repercute indefectiblemente sobre las finanzas de algunos países, especialmente de los no dotados por la naturaleza con las fuentes propias de tan preciado hidrocarburo (Carceller, 1949: 10).

En dicha conferencia desgranó, punto por punto, cuál era la situación del sector en España ante la inminente creación de la refinería de REPESA en Escombreras (Cartagena), con participación pública del INI, y la ampliación de la de Tenerife. Demetrio Carceller comenzó el discurso defendiendo la inagotabilidad del petróleo. Prueba de ello, argumentaba, es ver cómo los nuevos

yacimientos “parecen burlarse del pesimismo periódico de geólogos y financieros”. Para Carceller, la industria petrolífera había ido aumentando su potencial hasta convertirse en fuente de energía industrial. Locomotoras, aviones, barcos, tractores, automóviles, motores y máquinas dependen de los carburantes y los derivados del petróleo. Citó al magnate y presidente de la compañía Royal Dutch/Shell, Henri Deterding, con quién tuvo ocasión de coincidir, y que argumentaba que no conocía ninguna industria más floreciente y con más porvenir que la petrolera. Carceller era muy optimista: “Es seguro que solo con las reservas descubiertas hasta el momento, se puede atender […] al consumo del mundo en lo que queda de siglo, por mucho que crezca”. Su principal preocupación era “la servidumbre onerosa” de aquellos países que no poseían yacimientos, pero que cada vez tenían más vehículos a motor: “la economía española no está en condiciones de soportar la sangría que representaba el ingente capítulo de importaciones de automóviles, camiones, caucho, gasolina, asfalto y lubricantes”. Proponía prospecciones en la península, especialmente en las vertientes del Pirineo y del sistema ibérico, aunque una buena política pasaba por moderar el consumo y “afilar sus mejores armas financieras y diplomáticas”, para evitar así la pesada servidumbre cambista, además de apoyar la construcción de una flota de buques-tanques, para aminorar la pérdida de divisas. Por último, recordó que el eje fundamental era la industria del refino para que los beneficios de esa elaboración quedaran en países de consumo, sobre todo aquellos que tengan una privilegiada situación estratégica como España, una península abierta a los dos mares. En realidad, lo que Carceller explicó a grandes rasgos fue cuáles habían sido sus inversiones nacionales y contactos internacionales desde que había vuelto al sector privado tras su lustro en el ministerio.

Es innegable que CEPSA fue una de las primeras empresas españolas en anticiparse al proceso de internacionalización, antes de la Guerra Civil. Las razones radican en aspectos ya expuestos a lo largo de las páginas anteriores: el acceso a yacimientos en terceros países, vetados al monopolio público español; y la estrecha demanda interior, agravada por la pérdida de la exclusividad de suministro al monopolio bajo la Segunda República. En suma, la primera etapa de este pionero proceso comenzó con su fundación en 1929 y se extendería hasta 1959, al comenzar el ciclo desarrollista en España

coincidiendo con la entrada en vigor de la ley de hidrocarburos el año anterior (Pérez-Hernández, 2009 y 2010). Cuando tocaba a su fin este ciclo, Francisco Recasens, a la vista de la consolidación de la compañía, recapitulaba ufano cómo había sido el camino del proyecto CEPSA en estos veinte años, superadas las crisis, conflictos y "calculadas maniobras" que, en su opinión, habían llegado incluso a comprometer su existencia:

Pero no vino el final que muchos esperaban. La nave -excelente piloto, buenos marineros- fue navegando con seguridad siempre creciente. Y hoy, pasados veintiún años… [CEPSA], pese a algún resto de las antiguas incomprensiones que todavía aparece de vez en cuando, es una fuerte realidad, es una obra magnífica de lo que se llama iniciativa privada. Su refinería, su flota, su petróleo venezolano, sus hombres, constituyen probablemente el núcleo industrial más valioso de España (Recasens, 1956: 99-100).

Allá por 1956, CEPSA contaba con distintas filiales en distintos países: Portugal, Gran Bretaña y Libia, más otras de exploración en Irán, Guinea Ecuatorial y Liberia. En cuanto a la procedencia del crudo consumido en España, el suministro procedente de América, que antes de la Segunda Guerra Mundial había supuesto el 86% del tratado en la planta Tenerife, iba a ser sustituido poco después por otro de mejor calidad y distinto origen: el golfo Pérsico, que llegaría a representar el 68% del total del crudo procesado por la compañía.

En este nuevo escenario de los mercados del crudo y la apertura al capital multinacional del accionariado, la compañía incrementó sustantivamente su capacidad de refino. De este modo, entre 1948 y 1958, la producción de CEPSA pasó de 0,5 millones de toneladas anuales a 3,2 millones (Sanz Hurtado, 1969: 285-322). Por otra parte, la otra refinería en la que había concurrido la acción de Carceller, la de Escombreras, era propiedad de REPESA, cuya titularidad se la repartían el Estado (52% a través del INI) y la norteamericana Texaco-Chevron (40%), más un 8% de intereses privados españoles. Las dos refinerías, Tenerife[16] y Cartagena, aportarían el 100% de la capacidad nacional de refino hasta que en

1963 surgieron otras pequeñas plantas que culminaron en 1967 con la puesta en funcionamiento de los complejos petroquímicos de Tarragona, Huelva y Algeciras (estas dos últimas en un futuro también dentro del grupo CEPSA), con una producción de 4,5 Tm/ año cada una. En 1968, año del fallecimiento de Carceller, la primera refinería española, cuya construcción dirigiera para CEPSA en Tenerife casi cuarenta años atrás, seguía siendo a pesar de ello la segunda de mayor producción del país: 6 millones Tm/año, solo detrás de la producción de la planta de Escombreras; ambas fueron hitos claves en la vida de este empresario, un hombre del petróleo. En una fotografía de conjunto del sector petrolero español, se consideraba por los expertos de entonces que era la rama del refino la que a todas luces más se había desarrollado, habiendo incrementado su capacidad de procesamiento de los 1,15 millones de Tm/año en 1950, a los 35,5 millones a fecha de la muerte de Demetrio Carceller Segura.

Bibliografía

Álvarez-Garcillán,

M. (1954): Biografía de una realidad, 1929-1954, Madrid, CEPSA.

Badosa

, C. (1996): Biografía del solitario Josep Pla, Madrid, Alfaguara.

Cabana, F. (1999):

Caixes i Bancs de Catalunya. Bancs de Catalunya II, Barcelona, Enciclopèdia Catalana.

Cabrera

, M. (2001): Juan March (1880-1962), Madrid, Marcial Pons.

Carceller,

D. (1949): La economía del petróleo en España, Madrid, Prensa Castellana.

Catalán

, J. (1995): La economía española y la segunda guerra mundial, Barcelona, Ariel.

Comín

, F. (2010): Historia económica de España, Barcelona, Crítica.

Contreras

, F. (2019): “Demetrio Carceller en los papeles del Foreign Office (1940-1945)”, en Lemus, E. y Peña, M. (eds.), Alianzas y propagandas durante el primer franquismo, Barcelona, Ariel, pp. 99-123.

Contreras

, F. y

Peña

, M. (2019): “Carceller Segura y el origen del sector petrolero español”, en Molina, R. (dir.), Pioneros. Empresas y empresarios en el primer tercio del siglo XX en España, Granada, Comares, pp. 87-88.

Díaz Lorenzo

, J. C. (2006): Escala en el Atlántico, Santa Cruz de Tenerife, Autoridad Portuaria.

Faes

, E. (2020): Demetrio Carceller (1894-1968). Un empresario en el Gobierno, Madrid, Galaxia Gutenberg.

Feis,

H. (1948): The Spanish Story. Franco and the Nations at War,

Nueva York, Alfred Knopf.

Fontana

, J. M. (1951): Los catalanes en la Guerra de España, Madrid, Samarán.

García Pérez

, R. (1994): Franquismo y Tercer Reich, Madrid, Centro de Estudios Constitucionales.

Garriga

, R. (1976): Juan March y su tiempo, Barcelona, Planeta.

Martínez Molinos

, G. (1997): “El suministro de petróleo”, en Tuñón de Lara, M. (coord.), La guerra civil. La economía de guerra, Madrid, Folio, pp. 81-94.

— (2008): “Ríos de petróleo. El abastecimiento de esencias y grasas durante la guerra civil”, en Fuentes Quintana, E. y Comín, F. (coord.), Economía y economistas españoles en la guerra civil, Barcelona, Galaxia Gutenberg, vol. I, pp. 653-689.

Martchenko

, M. (1929): Le pétrole maître du monde, París, La Révue Pétrolifére.

Peña, M. (2019)

: Una historia no oficial de Cataluña, Barcelona, Crónica Global.

— (2021):

“Demetrio Carceller Segura i Terrassa”, en Moreno, D. (ed.), Terrassa, bressol d’enginyers. Història, innovació i cultura, Terrassa, Rafael Dalmau Editor, pp. 75-96.

Pérez-Hernández

, C. (2009): “La expansión internacional de CEPSA, 1929-2007”, ICE. La internacionalización de la empresa española en perspectiva histórica, nº 849, pp. 129-142.

— (2010): “La internacionalización de CEPSA en la España del Monopolio”, Revista de Historia Industrial, 42, pp. 89-119.

Piore,

M. J. y

Sabel

, C. F. (1990): La segunda ruptura industrial, Madrid, Alianza.

Recasens, F. (1956):

Escritos (1927-1955), prólogo de Josep Pla, Barcelona, Casa del Libro.

Ros Agudo

, M. (2002): La guerra secreta de Franco, Barcelona, Crítica.

Sanz Hurtado

, E. (1969): Economía y política del petróleo, Madrid, Biblioteca Universitaria de Economía-Guadiana de Publicaciones.

Thomàs

, J. Mª (2001): La Falange de Franco. Fascismo y fascistización en el régimen franquista (1937-1945), Barcelona, Plaza & Janés.

Torrente

, J. A. (1991): Bolsistas, banqueros, periodistas. 150 semblanzas convividas, Madrid, s.e.

Tortella

, G.,

Ballestero, A

. y

Díaz Fernández, J. L.

(2003): Del monopolio al libre mercado. La historia de la industria petrolera española, Madrid, LID Editorial.

Valdaliso

, J. Mª y

López

, S. (2007): Historia económica de la empresa, Barcelona, Crítica.

Velarde Fuertes

, J. (1973): Política económica de la dictadura, Madrid, Guadiana.

Wigg,

R. (2005): Churchill y Franco. La política británica de apaciguamiento y la supervivencia del régimen, 1940-1945, Barcelona, Debate.

Capítulo 4

Juan March y Petróleos Porto Pi

Mercedes Cabrera

Juan March

Cuando en 1927 la dictadura de Primo de Rivera anunció la creación del monopolio del petróleo, la sociedad Petróleos Porto Pi estaba incorporada como negocio a la compañía naviera Transmediterránea. Era, según comentarios de la época, la tercera en el reparto del mercado español. Había sido creada por Juan March, un opulento y controvertido hombre de negocios, nacido en Santa Margarida, en la isla de Mallorca, en una familia de pequeños comerciantes, y que había levantado una de las mayores fortunas de la época, en una trayectoria salpicada de escándalos y controversias. Fue llamado "el último pirata del Mediterráneo" por el líder del regionalismo catalán, Francesc Cambó, y así tituló Manuel Benavides su biografía novelada, publicada en 1934[17]. La de March fue una "irresistible ascensión" (Díaz Nosty, 1977), una "vida asombrosa" la del "señor monopolio" (Dixon, 1985), la del "hombre más misterioso del mundo" dueño de un "imperio financiero" (Ferrer Guasp, 2001, 2008), como han titulado diversos autores en sus estudios sobre el personaje.

Juan March puso los cimientos de su riqueza con el contrabando de tabaco, una actividad a la que se dedicaban muchos en la isla. De su flota de faluchos pasó a constituir una sociedad, March y Garau, con otro vecino de Santa Margarida, que puso en pie dos fábricas de tabaco en el norte de África, en Orán y Argel. La "leyenda" de Juan March se construyó en su paso por los juzgados, por primera vez en 1909, cuando se le acusó de ser el responsable de un alijo de tabaco apresado por los carabineros en una de las calas de Mallorca. Ya se dijo entonces que era "el mayor contrabandista de la isla". Salió libre, como ocurrió en el resto de las repetidas ocasiones en las que tuvo que hacer frente a acusaciones de ese tipo, frecuentes entre quienes se dedicaban a aquel "negocio", que resultó ser extremadamente lucrativo. En 1912, la Compañía Arrendataria de Tabacos decidió no acudir a la subasta del arriendo del monopolio de tabacos en Marruecos, del que se hizo cargo una sociedad

internacional, la Régie. Juan March sí aprovechó la oportunidad y se hizo con la concesión del monopolio en la zona española del protectorado. Quedaban exentas las plazas de Ceuta y Melilla, donde sí estaba la arrendataria, convirtiéndose aquello en una fuente permanente de conflictos.

En Mallorca todo el mundo sabía quién era Juan March. En 1916 se oyó su nombre por primera vez en el Parlamento español, cuando el presidente de la arrendataria y senador conservador, Manuel Allendesalazar, le pidió al ministro de Hacienda, Santiago Alba, mano dura en la lucha contra el fraude y el contrabando de tabaco. Entonces habló Allendesalazar del "gran empresario que vive en Mallorca", que no era uno de aquellos contrabandistas idealizados por la imaginería popular, sino el propietario de una red de barcos que inundaba de tabaco las costas de Levante y el Mediterráneo. Ese mismo año, en Valencia, la muerte por apuñalamiento del hijo de su socio, Rafael Garau, en la que Juan March se vio implicado, disolvió la sociedad e inició una larga historia de enfrentamientos entre los antiguos socios. March abandonó Santa Margarida, donde nunca volvió, y se instaló en la capital, Palma, en la casa señorial Dezcallar, que había comprado y remodeló.

March ya no era un simple contrabandista de tabaco. Se había casado con Leonor Servera, hija de un importante comerciante de Manacor, fundador de una sociedad exportadora y de una central eléctrica, además de socio del Banco Popular de Manacor. Fue un matrimonio muy conveniente para Juan March. Las oportunidades de negocio que le brindó a su flota el bloqueo económico y la política de subsistencias durante la Gran Guerra le permitieron una notable acumulación de beneficios. Las fuentes diplomáticas francesas y británicas muestran un trato preferente y la intercesión protectora de ambas potencias aliadas ante el apresamiento de algunos barcos de su propiedad, que navegaban bajo pabellón británico, lo cual no era óbice para que por la isla circularan toda suerte de noticias respecto a sus connivencias con el cónsul alemán.

No se arredró cuando su nombre salió en los amotinamientos populares contra el acaparamiento y las exportaciones ilegales, que negó estar realizando, al tiempo que defendía su derecho a hacer negocios en provecho de los de los productores, muchos de ellos

“modestísimos”, tan legítimos como los de los consumidores. Reivindicó la libertad de comercio, abogó por el crecimiento de sueldos y salarios mediante el fomento de obras públicas, y se ofreció a ser el primero en participar en un empréstito público destinado a tal fin. Estaba dispuesto a invertir parte de sus ganancias en beneficio de las clases trabajadoras, ofreciéndose a colaborar en la construcción de escuelas, cooperativas de viviendas y una Casa del Pueblo que sirviera de lugar para que las organizaciones obreras pudieran reunirse. Encontró eco en el periódico socialista El Obrero Balear, donde afirmó que “era un deber de los ricos gastar parte de su dinero en bien de los proletarios”.

Juan March contrarrestaba su imagen de pirata, contrabandista y acaparador, con la de empresario “modernizador” y preocupado por el bienestar y los derechos de los trabajadores, frente a la cerrazón y el tradicionalismo de las oligarquías isleñas. Ese discurso le sirvió incluso para defender su actividad como prestamista, iniciada en 1905 en Santa Margarida. Sus préstamos, casi siempre con garantía hipotecaria y condiciones usureras, le permitieron hacerse con una importante cantidad de propiedades, en muchas ocasiones de una aristocracia isleña que vivía por encima de sus posibilidades, propiedades que parceló para venderlas o arrendarlas, en un claro desafío también a los poderes tradicionales en la isla. Fue el origen de la Banca March, que solo se constituyó de manera separada del resto de sus negocios años más tarde, en 1926.

De La Isleña a la Transmediterránea

Frente a esas mismas clases tradicionales se hizo con el control de La Isleña, una compañía naviera fundada en 1891 que, bajo la protección de la Ley de Comunicaciones Marítimas aprobada en 1909 por el Gobierno de Antonio Maura, realizaba las comunicaciones regulares entre las Baleares, así como con el Levante español, Marsella y Argel. Era la joya de las fuerzas vivas de Mallorca, con una flota de seis barcos de construcción reciente en Génova, muy modernos. Pero sufrió las consecuencias de las dificultades provocadas por la Gran Guerra. Sujeta en sus tarifas a las de su concesión oficial, no pudo beneficiarse del encarecimiento de los fletes, como sí lo hicieron las compañías de navegación libre, y se vio obligada a reducir sus viajes.

No existía en el Mediterráneo ninguna empresa naval capaz de aprovechar las oportunidades de aquella coyuntura, a pesar de ser precisamente el Mediterráneo una zona crucial para el tráfico marítimo durante el conflicto mundial. Fue ese el motivo que llevó a una serie de navieros levantinos a constituir la Compañía Transmediterránea en noviembre de 1916, para evitar la amenaza de tener que amarrar sus barcos en un momento de gran incertidumbre, agravada por la guerra submarina desencadenada por Alemania. Fueron sus promotores los valencianos Juan José Dómine y Vicente Ferrer Pesset, los catalanes Joaquín Tintoré y Enrique García Corrons. Pretendían impulsar la industria nacional de la construcción naval y coordinar el tráfico naviero repartido entre las diversas compañías, suprimiendo itinerarios dobles para ahorrar tonelaje y aprovisionando mancomunadamente el combustible. Para completar su dominio, a la nueva naviera le faltaba incorporar los servicios de Baleares, que estaban en manos de La Isleña de Mallorca, y la Compañía Mahonesa de Vapores, con sede en Mahón (Ibiza).

En 1917, la Transmediterránea inició gestiones para conseguir la

absorción de ambas navieras y se desató el conflicto en Mallorca. El consejo de administración de La Isleña había estado controlado por algunas figuras importantes del conservadurismo mallorquín. Cuando en 1915 dimitió su director, Manuel Guasp, Juan March se presentó para sustituirlo, pero no tuvo el consenso de la junta de accionistas. Había hecho un préstamo importante a La Isleña, que esta no podía devolver. Dos años más tarde, March se sentaba en el consejo de administración junto al líder de los liberales, Bernat Amer, cuando se desencadenó el conflicto de La Isleña. Una comisión de la naviera quiso negociar con la Transmediterránea la venta de las acciones, pero la compañía peninsular ofreció un intercambio de acciones. Juan March había estado comprando acciones de La Isleña y se había hecho con el 40%. En 1917, su candidatura resultó ganadora en la junta de accionistas, tras comprometerse a que La Isleña mantendría su titularidad mallorquina. Viajó a Madrid para negociar en el Ministerio de Fomento la supresión de algunos trayectos y la reducción de otros, además de un aumento de los fletes y las tarifas (Ferrer Guasp, 2001: 41 y ss.; Cabrera, 2011: 95-100).

Cuando se supo en la isla, se desencadenó una movilización "patriótica". El Ayuntamiento de Palma aprobó un manifiesto de "todas las fuerzas sociales" advirtiendo que aquella subida de precios provocaría una grave crisis de subsistencias. El 21 de diciembre de 1917 hubo una gran manifestación, a cuya cabeza iba el alcalde, y la Guardia Civil tuvo que proteger la casa de Juan March. En una entrevista periodística, explicó que con sus peticiones en Madrid solo pretendía que la compañía pudiera sobrevivir, pero también confesó que había vendido sus acciones a la Transmediterránea al enterarse de la infinidad de telegramas recibidos en el Ministerio de Fomento, oponiéndose a sus propuestas. Ofreció comprar todas las acciones de La Isleña a quienes quisieran desprenderse de ellas, pero los defensores del "mallorquinismo" de la compañía llamaron a los accionistas a no vender, y a quienes tuvieran necesidad de hacerlo, que las vendieran a "buenos mallorquines", es decir, no a Juan March. Este replicó que todavía estaban a tiempo de rescatar las acciones, pero puso una condición: si durante el mes de plazo que le pedían para hacerlo algún barco padecía un siniestro, él se haría cargo de la tercera parte de los gastos, y el resto correría de su cuenta. Nadie

quiso asumir dicho compromiso y las negociaciones se rompieron (Ferrer Guasp, 2001: 62-7).

A comienzos de 1918, La Isleña se convirtió en filial de la Transmediterránea, mientras March denunciaba la "farsa patriótica" de quienes no habían querido arriesgar su dinero revirtiendo el proceso. Ese mismo año, March y su socio Antonio Qués se habían hecho con la mayoría de las acciones de la Compañía Mahonesa de Vapores, que cedieron también a la Transmediterránea, consolidando así una posición preeminente en dicha naviera, y reforzando su control sobre el tráfico marítimo balear. Unos años más tarde, en 1923, Juan March acusó a quienes habían tenido el control de La Isleña de haber querido vender sus acciones a la Transmediterránea, pero "no supieron hacerlo". Cuando comprobó la baja cotización de las acciones y comprendió, "con franqueza", que había allí un negocio, compró acciones, incluidas las del grupo "disidente". Solo cuando se supo que se había hecho con el 40% comenzaron las protestas y las manifestaciones ante su casa, y decidió que solo desprendiéndose de La Isleña recuperaría la tranquilidad. Hizo gestiones para vender, obteniendo condiciones muy beneficiosas para Mallorca. "Ellos tan patriotas no se resolvieron a imponerse parte del sacrificio que yo me había impuesto antes. Nadie quiso aventurar una peseta". En su opinión, Mallorca no había perdido; solo perdieron los que venían "mangoneando" la compañía. Él no olvidó la isla y en la venta impuso como condición que no disminuyeran los servicios de comunicación y que los barcos continuaran siendo tripulados por mallorquines. "He aquí lo que he conseguido: La Isleña no ha salido de Mallorca. En cambio, he conseguido traer a la Transmediterránea" (Ferrer Guasp, 2001: 41-6).

Aquel ascenso imparable de Juan March tenía su correlato político. Hasta los años de la Gran Guerra, el control por parte de los dos grandes partidos, conservadores y liberales, había sido indiscutible. En Mallorca había nacido el carismático líder del conservadurismo, Antonio Maura, que tradicionalmente tenía reservado uno de los cinco escaños en el Congreso. En vísperas de la Gran Guerra, Maura provocó una crisis al negarse a turnar en el gobierno con el partido liberal. El partido conservador se rompió entre una mayoría seguidora del nuevo jefe, Eduardo Dato, y una minoría de fieles

mauristas. Los liberales también andaban divididos entre liderazgos en disputa. Además, la coyuntura creada por la guerra provocó en toda España movilizaciones sin precedentes, que culminaron en 1917 con una triple crisis del régimen provocada, primero, por la irrupción de unas juntas militares de Defensa, a la que siguió la celebración de una asamblea de parlamentarios en Barcelona, liderada por el partido regionalista, la Lliga, en su batalla por conseguir un estatuto de autonomía, y, por último, la convocatoria por parte de los dos grandes sindicatos de una huelga general.

La movilización tuvo su eco en Mallorca, donde surgió un movimiento regionalista y un Bloque Asambleísta que permitieron llegar al ayuntamiento de Palma a dos concejales reformistas y uno socialista, mientras los seguidores de Maura perdían la alcaldía a favor del candidato seguidor de Dato. Juan March había estado en el partido conservador, pero el conflicto de La Isleña le enfrentó con muchos de sus prohombres mientras que la división interna del liberalismo le permitía maniobrar para colocar gentes de su confianza. Dos años más tarde, Juan March controlaba el liberalismo mallorquín bajo la protección, desde Madrid, de Santiago Alba, uno de los líderes liberales contendientes.

Juan March manejaba los viejos resortes de la política caciquil con sus enormes recursos económicos, al tiempo que sostenía un discurso modernizador y dejaba abierta la colaboración con las nuevas fuerzas emergentes, regionalistas y obreristas. Contra el marchismo o el verguismo, como se llamaba a sus seguidores, se movilizaron en la isla las clases tradicionales, y también quienes le acusaban de comerciar con los dos bandos durante la Gran Guerra, así como de dar prioridad a sus negocios sobre la situación de escasez y crisis de subsistencias. Entre 1918 y 1920 hubo motines y manifestaciones contra las exportaciones abusivas de materias agrícolas y ganaderas, y el nombre de don Juan March, “el acaparador”, el “comerciante contrabandista”, estuvo en boca de muchos, su casa fue apedreada y la sede de La Isleña, asaltada. En los plenos del Ayuntamiento de Palma y en las reuniones de la Junta de Subsistencias, donde March había colocado algunos leales, hubo enfrentamientos muy duros.

Un proyecto polémico: Porto Pi

En ese contexto, Juan March lanzó un nuevo gran proyecto: la construcción de un puerto en la rada de Porto Pi, en la bahía de Palma, así como de una fábrica de superfosfatos y fertilizantes, y depósitos para el almacenamiento de petróleo. Eran negocios en alza y una provocación contra las fuerzas vivas de la isla. Algunos de ellos tenían allí sus residencias veraniegas. Además, entraba a competir con su gran contrincante en el conflicto de La Isleña, Manuel Salas, uno de los prohombres del Partido Conservador en Mallorca, el principal industrial de la isla y el tercer propietario agrícola. Suya era La Petrolera del Molinar, productora de queroseno para el alumbrado, y también de aceites para motores y abonos químicos. Era un importante complejo, con molinos de refrigeración, chimeneas, viviendas para los trabajadores y un edificio de oficinas. Con el cambio de siglo, el desarrollo del automóvil y el motor de explosión interno en fábricas y usos agrícolas dispararon la demanda de gasolina, que se aceleró durante los años de la Gran Guerra. Manuel Salas creó su propia marca, Águila, y una red de surtidores en toda la isla.

Juan March presentó su nuevo proyecto en Porto Pi como un ejemplo de “fecundo industrialismo” frente a la “calma tradicional” isleña, así como una oportunidad para la creación de dos mil puestos de trabajo en unos momentos, los de la posguerra mundial, de grave crisis de trabajo. Solicitó la exención de arbitrios al tráfico comercial por tratarse de un puerto construido con capital privado, sin que el Estado asumiese gasto alguno de mantenimiento.

La petición levantó una gran polémica en la Junta de Obras del Puerto y el ayuntamiento, donde conservadores y mauristas defendieron que debía pagar los mismos gravámenes que el puerto de Palma. El concejal Bartomeu Fons, cuñado de Manuel de Salas, protestó por el informe positivo de Guillem Forteza, que formaba parte de la Junta de Obras del Puerto en representación del

ayuntamiento. Forteza era el arquitecto del complejo de Porto Pi y, en su opinión, debía haberse abstenido. Forteza había sido miembro del Centre Regionalista y había ingresado después en las filas liberales. Defendió su independencia de criterio y afirmó que los mauristas se habían unido contra March para evitar la competencia que podía hacerles una nueva refinería de petróleo, algo en lo que insistió también el reformista Ferran Pou. La solicitud de March resultó finalmente aprobada con el apoyo de republicanos, socialistas, liberales y de un conservador que rompió la disciplina de voto. El que más empeño puso en demostrar su independencia fue el socialista Llorenç Bisbal, incómodo porque la construcción del puerto estuvo salpicada de conflictos. Los socialistas apoyaron cuando March propuso una ampliación de jornada para acabar antes; los anarquistas se opusieron. Hubo huelga. Se acusó a los socialistas de estar vendidos a Juan March y a los anarquistas de estarlo a Manuel de Salas (Ferrer Guasp, 2001: 73-8; Cabrera, 2011: 104).

Porto Pi se inauguró el 22 de julio de 1921. Juan March, conocedor de la importancia de la prensa, había lanzado dos meses antes su propio periódico, El Día. Se trajo desde Barcelona para dirigirlo a Joan Estelrich, que había sido fundador de La Veu de Mallorca junto a Guillém Forteza y Joan Pons. En la Ciudad Condal se afilió a la Lliga regionalista y fue secretario de Francesc Cambó. Fue esta relación con el líder catalanista lo que le llevó a abandonar pronto la dirección de El Día, cuando en 1921 Cambó fue nombrado ministro de Hacienda en un gobierno presidido por Antonio Maura y se dispuso a declarar la guerra al contrabando, especialmente al de tabaco. El enfrentamiento entre Cambó y March acabó incomodando tanto a Estelrich que abandonó Mallorca y se trasladó de nuevo a Barcelona, donde reanudó su colaboración con Cambó. El Día, por su parte, olvidó pronto sus simpatías hacia el regionalismo catalán.

Con Estelrich había viajado a Mallorca para participar en el proyectado periódico un joven Josep Pla, que muchos años más tarde, cuando murió March, escribió un penetrante retrato del personaje, recordando aquel primer encuentro. Ocurrió en plena calle, en una especie de tertulia peripatética que realizaban algunos amigos, comerciantes, artistas y periodistas, en la plaza de Cort de

Palma. March vestía de oscuro; era flaco y curvilíneo, con un cráneo considerable y el sombrero apoyado en la nuca, las gafas sobre su importante nariz, tras las que se veía unos ojillos llenos de vida. Fumaba su cigarro y con un gesto habitual, nervioso, desprendía la ceniza con su dedo meñique. Hablaba un mallorquín dialectal y popular, en ocasiones difícil de entender; las pocas veces que hablaba castellano, lo hacía con un acento horripilante, fibroso y áspero, con un léxico pobre. Su francés era más fluido. Su aspecto no era el de un comerciante corpulento y locuaz, sino todo lo contrario: era el de un hombre solo piel y huesos, escrutador y a la vez enormemente cauto, de una cautela y una vigilancia constante; casi la de un intelectual. Tenía ya mucho dinero y su fortuna empezaba a tener un peso real. En Mallorca tenía muchos enemigos, habitualmente entre las clases tradicionales y el pequeño mundo de la aristocracia. Le consideraban un "nuevo rico" que a la hora de comer no sabía utilizar los cubiertos. Entre el pueblo corriente, por el contrario, gozaba de una cordial popularidad. Su impacto real era en Mallorca, pero a medida que uno se alejaba de la isla, en Valencia, en Barcelona y todavía más en Madrid, la "leyenda" en torno a March se multiplicaba. Era un hombre de negocios fuera de lo corriente en un país tan pobre como España, y sus métodos despertaban tempestades desaforadas. No era un comerciante de papeles, porque letras tenía muy pocas. Era un comerciante de las "cosas", del juego económico elemental, con gran perspicacia para los negocios, con una mentalidad clara y simple: no hacer nunca un negocio caprichoso o negativo e invertir siempre el mínimo para conseguir el máximo. Nunca tuvo problemas con sus negocios en Francia, como con el del tabaco en Marruecos, pero sí, y muchos en España (Plà, 1982: 527-533).

El Día se presentó como un periódico moderno, que apostaba por los nuevos tiempos y el cambio, por el trabajo y la prosperidad, por la modernidad, por una "Mallorca viva", según un criterio "notablemente liberal" y partidario de un claro reformismo social. Los socialistas eran adversarios políticos, pero no enemigos de clase. Se convirtió en un periódico muy popular por su gran tirada y la calidad de sus informaciones, siguiendo siempre la línea trazada por su propietario. El 23 de abril de 1921, a los dos meses de nacer, saludó el encendido de los hornos de Porto Pi como una "fecha histórica", símbolo de "la entrada de un fecundo industrialismo" en Mallorca. Señalaba la belleza

y modernidad de la fábrica y la capacidad del puerto, en el que podían atracar vapores de cien mil toneladas. Faltaban cosas por rematar, pero ya funcionaban la sala de hornos para quemar piritas, el edifico de fabricación de ácido sulfúrico, el de superfosfatos, el más pequeño de ácido nítrico y la central eléctrica[18].

Pocos meses más tarde de la inauguración, los vecinos protestaron al alcalde por los gases contaminantes que emitía la fábrica. Entretanto, la situación política en España había cambiado. En el mes de agosto había tenido lugar en el norte de Marruecos el desastre de Annual, que conmocionó al país y desembocó en la formación de un gobierno de concentración nacional presidido por Antonio Maura. Quienes protestaban en Mallorca contra Porto Pi se sintieron amparados por aquel cambio. El Ayuntamiento de Palma envió una comisión de técnicos a inspeccionar la fábrica. Su informe ratificó que la emanación de gases constituía un grave riesgo y que, además, no contaba con los permisos reglamentarios de apertura. El 21 de septiembre, el gobernador civil cerró la fábrica.

Juan March se apresuró a hacer declaraciones en El Día. Había dado órdenes de que la fábrica fuera equipada con los dispositivos más modernos para evitar toxicidades, pero entre los vecinos había algunos veraneantes contrarios a él, a su significación política y a su importancia económica e industrial. Culpó al hermano de Antonio Maura, Francisco, de coordinar la maniobra, y también a sus enemigos, en alusión a Manuel Salas, más preocupados por la buena marcha de sus instalaciones de petróleo y gasolina que por las emanaciones. Él no tenía necesidad de meterse en más negocios, porque lo que tenía le daba para vivir con lujo y sosiego, pero todo aquello le resultaba "tristísimo". Encontró nuevo apoyo en los socialistas, que defendieron su carácter emprendedor y calificaron el cierre de "crimen industrial".

El Círculo Liberal, del que era miembro March, denunció la "declarada hostilidad" de Maura desde el gobierno. La movilización obrera y la protesta de otras instituciones de la isla forzaron a convocar un plenario del ayuntamiento en el que un concejal liberal propuso que se autorizara el funcionamiento de la fábrica en periodo de pruebas. La propuesta, aprobada por unanimidad en el

consistorio, fue rechazada por el gobernador civil. March decidió reanudar los trabajos, pero la Guardia Civil desalojó a los obreros y el gobernador civil lo denunció por desacato a la autoridad. Un telegrama del Ministerio de Fomento fue lapidario: el cierre obedecía al incumplimiento de una instrucción de Sanidad, y frente a ello no cabían decisiones municipales. No hubo nada que hacer mientras duró el gobierno de Maura. A los pocos días de su caída, sin embargo, el nuevo gobierno del conservador José Sánchez Guerra autorizó su reapertura con la condición de que dejase de fabricar ácido nítrico y se hicieran inspecciones sanitarias periódicas (Ferrer Guasp, 2008: 131-8).

En una operación similar a la que había hecho con La Isleña, en 1922 March ofreció a la Transmediterránea los establecimientos industriales de Porto Pi. Los valoraba en 10 millones de pesetas. Aceptaba el pago en acciones en cartera de la naviera al precio de su cotización, y cuando estas no alcanzaran el precio estipulado admitiría obligaciones de una nueva emisión con interés al 6% anual a veinte años, a partir del momento en que se amortizaran las obligaciones entonces ya emitidas. Se comprometía a adquirir la emisión completa, tomando las obligaciones a la par. March renunciaba a todo puesto directivo en la compañía, pero reclamaba la responsabilidad de tomar a su cargo la organización de los negocios que aportaba (Gómez Santos, 1997: 97).

La Transmediterránea no atravesaba su mejor momento por la crisis de la posguerra, y algunos accionistas no veían razonable embarcarse en otros negocios. Pero tras aprobarse el dictamen de una comisión enviada para valorar las instalaciones, se suscribió un contrato provisional con March, por el cual pasaron a la Transmediterránea los terrenos e instalaciones industriales de Porto Pi, que se valoraron en 12.760 acciones de la serie C que la compañía tenía en cartera y que, según cotización oficial de la Bolsa de Madrid, se valoraron en 4,5 millones de pesetas. March consolidó así su posición en la Transmediterránea. A finales de octubre de 1924 fue nombrado consejero.

Petróleos Porto Pi se constituyó como sociedad anónima en 1923, inicialmente con un capital de dos millones de pesetas, que ese mismo año elevó a diez, de los cuales Transmediterránea

participaba con un 50%, mientras el resto fue aportado por una sociedad francesa, la Banca Bauer, Marchal et Cie, cuya sucursal en España era la Banca Arnús, con sede en Barcelona. La razón de la ampliación y del acuerdo fue que Petróleos Porto Pi se hacía así con el suministro de petróleo de la Nafta rusa, del que la Banca Arnús tenía la exclusiva de venta en España, Portugal y África, una baza que fue el origen del crecimiento de Porto Pi y también de larguísimos pleitos tras la constitución del Monopolio de Petróleos, como veremos.

El transporte y las ventas de combustible por la Transmediterránea comenzaron en abril de 1925 y pronto hubo que ampliar las instalaciones de tanques, que se cuadruplicaron en 1926, año en el que salieron de la rada de Porto Pi 154 buques con diferentes destinos y un cargamento total de más de 26.000 toneladas. Se proyectó otra instalación en el norte de España, para servir desde allí a Vascongadas, Castilla, León y Galicia, con la intención de extenderse a Andalucía. Las ventas se ampliaron a Cataluña, Valencia, Murcia, Aragón, Castilla la Nueva, parte de Andalucía, Baleares y Canarias. El crecimiento fue acompañado de una importante campaña de prensa y otras actuaciones publicitarias. La Libertad, que había sido el periódico del liberal Santiago Alba y que Juan March había comprado, publicó una página con un dibujo del muelle del puerto y un largo texto al pie, en el que se hablaba de la "modernísima" fábrica de abonos químicos y las "admirables" instalaciones de producción de ácido sulfúrico, un "orgullo" para la industria española que, pese a las "maledicencias de tertulias cafeteriles", era capaz de competir con el extranjero. Destacaba su "gran preponderancia por la calidad de productos" que importaba y las buenas condiciones para ofrecerlos en el mercado. Todo lo que pudiera decirse era "poco" acerca de sus instalaciones: un puerto independiente para su servicio exclusivo, en una situación ideal en el Mediterráneo, 12.000 toneladas de capacidad de almacenaje, 8.000 para gasolina y el resto para aceites pesados. El transporte por ferrocarril en la península se realizaba en vagones-cisterna, y la sociedad iba instalando surtidores de gasolina para constituir una red en las poblaciones que el consumo lo requería, así como en carreteras de mayor circulación y turismo. La dirección radicaba en Barcelona, pero se habían organizado hasta 35 delegaciones por provincias con servicio independiente y en relación con los puertos

que mejor perspectiva ofrecían para disminuir el transporte terrestre[19].

Un año más tarde, se inauguró una factoría en el depósito franco de Santander y se anunciaba una próxima en Sevilla. La calidad acreditada de sus gasolinas quedaba demostrada, decía La Libertad, por ser las preferidas del público y organismos oficiales. Uno de los reclamos fue el "raid oficial" de la patrulla de hidroaviones Atlántida, que, tras hacer diversas escalas, habían llegado a la Guinea española. Constituía todo un récord de la aviación española, con 6.800 kilómetros de vuelo, y un éxito para Petróleos Porto Pi, cuya gasolina llenaba sus tanques. Toda la prensa publicó una viñeta con los tres hidroaviones volando sobre África y la marca PPP. El mismo anuncio tuvieron varias carreras automovilísticas. También organizó Porto Pi "un concurso interesante" para premiar las instalaciones de surtidores más artísticas y de mejor entretenimiento de sus aparatos. Muy comentada fue la construcción de una estación de servicio plenamente modernista en la calle Alberto Aguilera de Madrid, considerada el precedente de la actual estructura de las gasolineras[20].

Juan March y la política

Mientras tanto, Juan March había entrado abiertamente en política, como reacción a sus conflictos con las clases tradicionales mallorquinas vinculadas al partido conservador, y también por la amenaza que supuso para su negocio de tabaco la batalla contra el contrabando de Francesc Cambó como ministro de Hacienda, que nombró gerente de la Compañía Arrendataria de Tabaco a Francisco Bastos Ansart, con la encomienda de reorganizar la compañía y de hacer frente al contrabando. Pese a sus escasos recursos, a los obstáculos sin límite y a la corta duración de aquel gobierno, las medidas adoptadas pusieron en un aprieto a Juan March cuando Bastos decidió vender el tabaco de la arrendataria a precio de coste en Ceuta y Melilla para competir con el que March introducía de contrabando. El mallorquín tenía legalmente el monopolio en la zona española del protectorado, pero las dos ciudades eran territorio de la arrendataria y era allí, en Ceuta y Melilla, donde se vendían cantidades importantes de tabaco. March convirtió a Francisco Bastos en uno de sus enemigos a vencer, e hizo de la conquista del monopolio de tabaco en Ceuta y Melilla uno de sus objetivos prioritarios.

March decidió hacerse fuerte en política, una decisión que, según Josep Pla, fue su gran error. La llegada al poder en Madrid de la coalición liberal le permitió que el alcalde conservador de Palma fuera sustituido por Guillem Forteza mediante una real orden. Hubo protestas de la mayoría conservadora y Forteza tuvo que negar que estuviera a las órdenes de March. Solo su prestigio profesional compensó en parte la irregularidad de su nombramiento. Fue el primer paso para la batalla en las elecciones generales convocadas para el mes de abril de 1923. La candidatura liberal estaba encabezada por Juan March y Luis Alemany, un abogado con larga carrera política, ya que había sido concejal y alcalde de Palma, presidente de la diputación y diputado en 1920, y era propagador de un cierto regionalismo balear. El tercero de la lista era Alejandro

Rosselló, que había sido esencial en la apertura hacia la izquierda. El acta que desde siempre había obtenido Antonio Maura podía peligrar (Peñarrubia i Marqués, 1991: 369 y ss.).

La noticia de la irrupción política de March desencadenó la polémica no solo en Mallorca, sino también en Madrid, gracias a la campaña desatada por el periódico maurista La Acción, que emprendió una campaña contra March y Santiago Alba en defensa de la "moralización y el saneamiento" de la vida pública. El periódico afirmaba que su fortuna convertía a March en "una potencia superior a las más considerables de España", con los más de 400 millones que le llegaban anualmente desde Marruecos; se había adueñado de grandes empresas, de hombres y de colectividades, y resultaba escandaloso que tuviera abiertas las puertas de los ministerios. La Acción sentenciaba que un ministro de Estado, como era en aquel momento Santiago Alba, no podía "ser amigo político ni jefe de March". El mallorquín aclaró que la coalición liberal no tenía intención de dejar a Maura sin su acta y que, si ocurría tal cosa, sería culpa de las disensiones dentro de los conservadores. No solo no se retiró de la contienda, sino que denunció ante los tribunales al periódico maurista (Cabrera, 2011: 123-6).

En un gran mitin celebrado en el Teatro Balear de Palma, March se presentó de nuevo como el prototipo de capitalista emprendedor, creador de progreso y riqueza, frente a los "patrioteros" que solo sabían vivir de la usura y la mezquindad, evaporando sus riquezas heredadas. Él era "hijo del trabajo" y no iba a someterse a encasillado alguno. Representaba la "revolución desde arriba", dijo utilizando la expresión con la que Maura había irrumpido en la vida política. El viejo líder conservador se negó a cualquier "cambalache", y llegó a decir que renunciaría a su acta si no tenía el voto popular. El día de las elecciones, circuló entre los liberales la orden de que prestaran sus votos donde hiciera falta para que Maura saliese. Maura salvó su acta, pero la victoria fue por primera vez para los liberales. March fue el candidato más votado en todos los distritos de Palma menos uno, y abrumadoramente en los distritos obreros.

José Socias, uno de los líderes conservadores tradicionales, perdió

su acta y protestó contra el acta de March porque el artículo 7 de la ley electoral declaraba la incompatibilidad del cargo de diputado con cualquier puesto directivo en compañías concesionarias del Estado, y March era uno de los tres directores gerentes de la Compañía Transmediterránea. Al leerse ante la cámara el informe positivo del Tribunal Supremo sobre el acta de March, un diputado por Ibiza insistió en que todo el mundo sabía que era uno de los directivos de la Transmediterránea, aunque su nombre no apareciera. Cuando llegó el momento de la votación nominal, hubo una desbandada general del hemiciclo. Hubo que llamar por los pasillos a algunos diputados para que hubiera quorum y, finalmente, el acta de March fue aprobada (Ferrer Guasp, 2001: 338-346).

Aquella legislatura fue muy breve. El 13 de septiembre de 1923 la vida constitucional se vio interrumpida por un golpe militar encabezado por el capitán general de Cataluña, Miguel Primo de Rivera. Fue el desenlace de los problemas acumulados en los años de la posguerra: una crisis económica, una violenta conflictividad social y una fragmentación política que había impedido mayorías parlamentarias y gobiernos estables. El rey Alfonso XIII, temeroso ante la caída de monarquías e imperios en la posguerra y también por el ambiente revolucionario que se extendía tras la toma del poder por los bolcheviques en Rusia, se había quejado en público de la ineficacia de sus políticos, a los que creía incapaces de proteger su corona. Los militares habían retornado al primer plano de la vida política, divididos entre juntistas y africanistas, pero decididos a hacer valer su poder. El desastre de Annual en Marruecos en 1921 y la exigencia de responsabilidades por lo ocurrido exacerbaron la tensión entre el poder civil y el militar, y apuntó incluso a la implicación del propio rey.

Cuando el general Primo de Rivera se pronunció en Barcelona afirmando que solo el ejército podía sacar a España de la situación de anarquía en la que se encontraba, Alfonso XIII retiró su confianza al gobierno liberal y entregó el poder a Primo de Rivera, que formó un directorio militar. Salvo algunos políticos monárquicos que advirtieron al rey del peligro que para la supervivencia de la monarquía implicaba la aceptación del golpe, apenas hubo resistencia ni movilización en el país. Una inmensa

mayoría se mantuvo expectante, creyendo que el general cumpliría su promesa de retirarse una vez que hubiera saneado la vida política y resuelto los problemas más acuciantes, el orden público y la situación en Marruecos. Junto a la suspensión de la Constitución y la vida parlamentaria, aquel "cirujano de hierro" anunció un periodo de "severidad y moralidad catonianas", y llamó a los ciudadanos a denunciar los casos de prevaricación, cohecho y corrupción, garantizándoles el anonimato.

Juan March tenía razones para temer por su futuro. Acumulaba escándalos de todo tipo y, además, se había convertido en uno de aquellos "políticos profesionales" contra los que el dictador apuntaba. Su mayor valedor, Santiago Alba, encabezaba la lista de Primo de Rivera y se exilió a París. Se rumoreó que March había salido también del país. Durante los primeros meses del nuevo régimen, se vio sometido a una dura persecución en la que se cruzaron procesos pendientes sobre contrabando de tabaco, junto con las denuncias contra él de sus sempiternos enemigos —la familia Garau— y del todavía director de la Compañía Arrendataria de Tabaco, Francisco Bastos. March consiguió darle la vuelta al asunto, minando la confianza que inicialmente había mostrado el dictador hacia Bastos mediante la interposición de una denuncia en la que acusaba a Bastos de haber "distraído" en su gestión una cantidad elevada de millones de pesetas, con grave perjuicio para el Estado, además de connivencias y búsqueda de lucro personal. El revuelo en la prensa fue enorme. El dictador sabía que era una "calumnia", pero decidió que debía investigarse. March le pidió audiencia para sembrar dudas sobre el juez encargado de la investigación, que había dado orden de prisión contra él. Aquel juez, que tenía fama de intachable, fue testigo del cambio de opinión de Primo de Rivera respecto a March. Acabó relevado del caso y el nuevo juez se apresuró a declarar que March era "persona de opulenta situación" y de buena conducta. Decretó su libertad provisional y solo entonces March compareció ante él para defenderse y declararse "ajeno" a todas las acusaciones, fruto, dijo, de odios, y mentiras.

No se conformó con eso. Trasladó su lucha contra Francisco Bastos al consejo de administración de la Compañía Arrendataria. No dudó en insinuar una acusación contra Valentín Ruiz Senén, gerente del

Banco Urquijo y consejero de la compañía, por haber donado dinero a los concejales del Ayuntamiento de Madrid para conseguir concesiones de obras, y amenazó con una campaña de prensa. Aunque Francisco Bastos gozaba de la confianza del consejo, este acabó plegándose ante March. Bastos no aguantó la presión y finalmente dimitió. Sus memorias, escritas más tarde, fueron la base del libro de Benavides sobre "el último pirata del Mediterráneo".

En todo aquel asunto, March demostró su habilidad para manejar la prensa. Se supo entonces que había comprado dos periódicos: Informaciones, conservador, el segundo vespertino por su tirada en Madrid, y La Libertad, portavoz oficioso de Santiago Alba, de quien se decía que vivía en París gracias a las ayudas de March. A su amigo Natalio Rivas, uno de los políticos a los que March frecuentaba, le dijo que los había comprado de acuerdo con Primo de Rivera. Se comentaba con sorna que cubría con ellos todo el espectro político. También se hizo cargo de las deudas que acumulaba La Correspondencia Militar para congraciarse tanto con el rey como con el dictador, pero dejó y claro que lo apoyaría si se introducían cambios que lo hicieran viable. Cuando se demostró que era un negocio ruinoso, puso fin a su ayuda.

Para entonces, March había conseguido acceso directo a Primo de Rivera. Estuvo al tanto de los preparativos para la operación del desembarco en Alhucemas, con el que Primo de Rivera, de acuerdo con el ejército francés, pudo acabar con el problema de Marruecos. Los barcos de la Transmediterránea hicieron el transporte de fuerzas y material de guerra. Su contrato con el Estado obligaba a prestar servicios auxiliares a la Armada, aunque el esfuerzo fue más allá del simple cumplimiento. Primo de Rivera no lo olvidó y la naviera recibió un trato excelente por parte del dictador, aunque March se quejara en privado del agobio que le suponía la obligación de colocar a un número importante de militares. Tras el éxito de la operación, Primo de Rivera olvidó su compromiso de retirarse, sustituyó su directorio militar por un directorio civil y puso en marcha sus planes de desarrollo económico y corporativismo laboral. Olvidó también la política "abandonista" respecto a Marruecos que había mantenido e, imbuido de una nueva retórica de afirmación nacional y patriótica, concentró sus esfuerzos en extender la presencia española en el norte de África, con la

intención de incorporar la ciudad internacional de Tánger al protectorado español (Quiroga Fernández de Soto, 2008: 805).

March encontró aquí su oportunidad de hacerse con el ansiado monopolio del tabaco en Ceuta y Melilla. Ofreció el pago de un canon fijo equivalente, según él, al doble de lo obtenido por la renta de tabacos en las dos ciudades durante los últimos años. Además, se ofrecía a aportar los medios necesarios para acudir al rescate del monopolio en el protectorado que, según el convenio entre Francia y España, tendría lugar en 1933. Primo de Rivera tardó unos meses en acusar recibo de su petición, pero dijo que la veía con buenos ojos. La Compañía Arrendataria se opuso y la Dirección General de Marruecos y Colonias echó cuentas en su informe del enorme negocio que le supondría a Juan March. En cualquier caso, el cambio tendría que hacerse por ley y previo concurso público. Al ministro de Hacienda, José Calvo Sotelo, le inquietaba lo que pedía March. Suponía abandonar en manos privadas lo que hasta entonces había formado parte de un monopolio público y, como le dijo al propio March, era preceptivo un informe del Consejo de Estado y el anuncio de una licitación pública. A March no le gustó la respuesta del ministro: si consideraba necesario todo aquello prefería desistir y retirar su oferta (Cabrera, 2011: 158 y ss.).

Entonces intervino directamente el dictador, que escribió al presidente del Consejo de Estado diciendo que tenía un interés personal en el asunto y asumía toda la responsabilidad. Estaba decidido a sacarlo adelante con urgencia y tenía muy claro que el adjudicatario no podía ser otro más que March. No iba a pararse en "escrúpulos de monja", porque detrás había un proyecto ambicioso para favorecer el asentamiento español en la zona. Había exigido al mallorquín la adquisición de terrenos en Tánger y que pasara a manos españolas la fábrica de tabacos en esa ciudad. No ignoraba la "lamentable historia" de March, pero era el único capaz de afrontar la tarea, por su "carácter aventurero", su conocimiento de los negocios y los derechos que ya tenía en otras empresas. En una cena con el director general de Marruecos y el propio March, Primo de Rivera había desplegado su ambicioso plan sobre Tánger. March le aconsejó que esperase a desarrollar el suyo de "españolización", puesto en marcha mediante la compra de todo un sector de la ciudad, un plan que pensaba continuar con la adquisición de cafés,

teatros y negocios, que llenaría de trabajadores españoles, así como la construcción de una gran fábrica de tabaco y la apertura de un banco.

Después de aquello, el Consejo de Estado aprobó el proyecto y March se hizo con el monopolio en Ceuta y Melilla. El contrabando de tabaco entre las plazas de soberanía y el resto del protectorado cesó. March contó también con el apoyo de Primo de Rivera para la concesión del rescate, esta vez sin problemas, por mucho que algunos dudaran de que las condiciones supusieran una mejora de los ingresos del Estado y sí una fuente millonaria de los de Juan March. Su satisfacción solo se vio perturbada por un pleito ante los tribunales de justicia franceses en Orán que, si bien no trascendió a la opinión pública española, le puso en un grave aprieto. El pleito fue promovido por su antiguo socio, Garau. El tribunal ordenó el embargo de mercancías y cuentas corrientes de la fábrica de March y se inició un proceso largo y complicado, en el que el mallorquín March tuvo que reconocer su dedicación al contrabando. Solo finalizó cuando accedió a firmar dos acuerdos privados con Garau.

El monopolio del petróleo

El 28 de junio de 1927, un real decreto ley anunció la creación del Monopolio de Petróleos. “Estalló el polvorín”, escribió el ministro de Hacienda, José Calvo Sotelo, adalid del proyecto, que lo defendió afirmando que la industria petrolífera se hallaba en manos de unas pocas grandes empresas multinacionales y se trataba de sustituir un “monopolio de hecho” por otro en beneficio del Estado español. Su administración sería arrendada mediante concurso público a una compañía privada que debía cumplir un conjunto de requisitos y el Ministerio de Hacienda se reservaba una importante capacidad de intervención. Previamente se procedería a la expropiación e indemnización de las compañías petrolíferas existentes (Calvo Sotelo, 1974: 135 y ss.).

Toda la prensa se lanzó a opinar. El Financiero, por ejemplo, explicó que las dos firmas dominantes en el panorama mundial y en España eran la Standard Oil Company, la más antigua, y la Shell, personificada en la Sociedad Petrolífera Española, cuyo representante en Mallorca era el viejo competidor de March en la zona, Manuel Salas. Porto Pi había sido la tercera en llegar. Había sido incorporada a la Compañía Transmediterránea por Juan March y era la representante e importadora de petróleo de los sóviets rusos. La dificultad inicial derivada de la ausencia de tratado comercial con Rusia fue obviada por una disposición ministerial de febrero de 1926, que declaró igualdad de derechos para todos los petróleos. La guerra de precios había sido dura y, según El Financiero, la propuesta de monopolio se presentaba en el momento más desfavorable para obtener resultados prácticos de inmediato, ya que era el momento de mayor depresión de los precios. El aspecto más difícil de afrontar eran las expropiaciones y la sobreevaluación con la que nacía el monopolio, por no hablar del abastecimiento. Si el monopolio nacía en inteligencia con las dos grandes petroleras mundiales, quedaría subordinado a ellas; si confiaba en el petróleo ruso, la pregunta era si ofrecía garantías[21].

Pese a las críticas, el gobierno de Primo de Rivera puso punto final a la polémica tras afirmar que no encontraba razones para cambiar de opinión. Mantuvo las condiciones y requisitos anunciados en el real decreto ley y se abrió el concurso para la adjudicación del arrendamiento. No fueron pocos los que creyeron ver detrás la mano de Juan March, pero no le gustaban las condiciones estrictas de la concesión y la estrecha fiscalización estatal. Le contó a su amigo Salvador Canals que el proyecto sería ruinoso para el país y nada beneficioso para el Tesoro (Cabrera, 2011: 179). La realidad era que March confiaba en el reparto del mercado con las dos grandes multinacionales, la Shell y Standard, que, tras la guerra de precios que provocó el mallorquín, se avinieron a negociar ofreciendo a Porto Pi un 15% del mercado, que esta rechazó porque ya rondaba el 23 o 24%. Finalmente, accedieron a reconsiderar su oferta. La reunión convocada en París para llegar a una definitiva inteligencia entre los tres se produjo justo cuando se hizo pública la intención del Gobierno español de crear el monopolio[22].

March no quería enemistarse con Primo de Rivera y, en la misma carta en la que le agradecía la concesión del monopolio del tabaco en Ceuta y Melilla, le solicitó una entrevista para hablar del petróleo: “Mis convicciones y los intereses que junto con los míos he de defender, me dictan en este asunto un camino; pero como para mí es ya ley de conducta el acatamiento y el servicio a las obras del Gobierno que en usted se encarna, nada puedo decidir sin escuchar antes a usted”. La entrevista tuvo lugar en El Escorial y, aunque desconocemos el contenido, cabría deducir que March mostrara sus dudas, porque el dictador decidió volver a llevar el asunto al consejo. El ministro Calvo Sotelo escribió más tarde que, si bien se había señalado “insidiosamente” a March como beneficiario del monopolio, este estaba “resueltamente” en contra desde el momento en que supo que no se alteraría la esencia del proyecto ministerial, sin concesiones a las petroleras (Tortella et al., 2003: 63; Calvo Sotelo, 1974: 143-4).

Así, después de “muchos estudios y meditaciones”, la Transmediterránea llegó a la convicción de que no le convenía en modo alguno interesarse por el Monopolio de Petróleos, ni financiera, ni técnica, ni políticamente. Pero como tenía comprometidos en el negocio unos cuantos millones del patrimonio

social debía situarse en el asunto de suerte que, si la intervención del Estado desistía de la forma de un monopolio directo, la encontrara unida con las demás petroleras; si, por el contrario, el real decreto se cumplía al pie de la letra, no se debería encontrar en posición equívoca "respecto al acatamiento que siempre hemos guardado al Gobierno de Su Majestad". Así, confirmados los requisitos del real decreto, acudió al concurso junto con el resto de las compañías petrolíferas subsidiarias de las multinacionales: la Sociedad Petrolífera Española, es decir, la Shell; y la Sociedad de Compras y Fletamentos, es decir, la Standard Oil. Pero su oferta no se ajustaba en absoluto a los requisitos de la convocatoria, porque pretendían conservar su autonomía comercial y fiscal[23].

La Transmediterránea, junto con las demás empresas petrolíferas, quedó, pues, fuera del concurso, como también quedó fuera la que hizo en solitario la otra sociedad de Petróleos Porto Pi, la Banca Arnús, que se presentó para hacer prevalecer su contrato con la Nafta rusa. Estaba segura de que tras la creación del monopolio las grandes multinacionales cerrarían el grifo y no habría más remedio que acudir a los soviéticos. Su pliego fue rechazado por su debilidad financiera y porque no se creía conveniente depender de una única fuente de suministro.

El arrendamiento fue adjudicado a un consorcio integrado por los grandes bancos. Su mayor solvencia financiera fue la razón fundamental de la adjudicación; también la diversidad de fuentes de aprovisionamiento que ofrecía, si bien solo aportaba contratos con opción a compra. No tardaría en comprobarse las consecuencias. Para evitar acusaciones de favorecer a una compañía privada frente a otras, el decreto creador del monopolio afirmó que este era "del Estado, por el Estado y para el Estado, esto es, para el fisco y para el consumo". Por eso no se arrendaba el usufructo, sino su "mera administración". Los beneficios líquidos pertenecían al Estado y el arrendatario solo recibiría un tanto por ciento de la recaudación. Esa distinción no era fácil de entender y, como veremos, tuvo consecuencias más tarde cuando Porto Pi reclamó ante los tribunales franceses (Tortella et al., 2003: 59).

En la primera reunión del consejo de administración de la nueva Compañía Arrendataria del Monopolio de Petróleos (CAMPSA) se

aprobaron los estatutos y se nombró presidente a Juan José Dómine, que lo era de la Transmediterránea, y director general a Ernesto Anastasio, que era secretario general y director gerente también de la Transmediterránea. Ambos habían colaborado estrechamente en la redacción del proyecto del monopolio y en la formación del consorcio bancario. La presidencia de Dómine fue más bien honorífica, pero Ernesto Anastasio se convirtió en pieza fundamental de CAMPSA. En el consejo se sentaron las representaciones de los bancos y fue nombrado delegado del Gobierno en la compañía Andrés Amado, director general del Timbre y persona absolutamente afín a Calvo Sotelo. Amado sospechaba que Anastasio amparaba en exceso los intereses de las compañías petrolíferas, y más en concreto los de Petróleos Porto Pi. En octubre de 1928 se vio obligado a dimitir y fue sustituido por Carlos Resines, director del Real Automóvil Club de España (Cabrera, 2011: 180).

Los dos grandes problemas a los que tuvo que enfrentarse CAMPSA fueron, efectivamente, las expropiaciones y el suministro de petróleo. Las compañías extranjeras trataron de obstruir por todos los medios la puesta en marcha del monopolio. Sin embargo, fue la Sociedad Petrolífera Española la primera que firmó su expropiación en agosto de 1928, aunque protestó porque la cantidad recibida no era la que pretendía. La actitud inicialmente intransigente del Gobierno español ante las demandas de las multinacionales, que buscaron el apoyo de sus respectivos gobiernos, se atemperó por intercesión del propio rey, aunque no pudieron evitarse campañas muy duras contra el régimen español en la prensa internacional, que tuvieron sin duda su repercusión en la valoración de la peseta. Las indemnizaciones resultaron ser muy superiores a lo previsto y, para evitar que el número de acciones de CAMPSA a entregar desequilibrara a su favor el peso de la representación en la arrendataria, se autorizó a esta a emitir letras del Tesoro. En 1930, el mayor accionista era el Banco Español de Crédito, y en el segundo puesto, desbancando al Banco de Vizcaya, estaba el viejo contrincante de March, Manuel Salas, de la antigua Compañía Petrolífera Española (Tortella et al., 2003: 78-82 y 94).

A finales de 1929 el proceso de las expropiaciones parecía terminado, pero no así en el caso de Porto Pi. El decreto ley creador

del monopolio hablaba solo de incautación de “instalaciones” existentes en España de entidades petroleras, pero no autorizaba la incautación en bloque. Sin embargo, tras una real orden ampliatoria, Petróleos Porto Pi se allanó “incluso a una inautación anticipada”, tan pronto como se les sugirió hacerlo, aunque condicionándola a lo que consideraran “obligatorio en relación con la defensa del patrimonio común”. No obstante, la incautación vino sin aquellas condiciones, “a ella hubimos de someternos”, decía Transmediterránea en su memoria anual de aquel año. El 18 de noviembre de 1927, el monopolio, por vía de la Compañía Arrendataria se incautó de Petróleos Porto Pi, pero a finales de año todavía no se les había “rendido cuentas”[24].

Transmediterránea calculaba en más de cuatro millones los beneficios de su actividad petrolera aquel año y había exigido una indemnización de 21 millones de pesetas, cuya aceptación Anastasio consideró que podía facilitar las negociaciones con los rusos para dar continuidad al suministro de petróleo. El propio Calvo Sotelo reconoció más tarde la excepcionalidad de la medida, porque la incautación fue de la sociedad entera, con apoderamiento de su personalidad jurídica; se retuvieron los libros de contabilidad, los archivos y toda la documentación. No solo eso, sino que todo su personal se puso al servicio de la arrendataria. La incautación abrió la puerta a CAMPSA para negociar con la Nafta un suministro que se convirtió en la tabla de salvación inicial del monopolio. Los soviéticos aceptaron, si bien el nuevo contrato firmado con CAMPSA era más desfavorable. Solo era por tres años y la compañía rusa traspasó a la arrendataria todas las consecuencias jurídicas posibles de la anulación de su contrato anterior.

En enero de 1928, la Banca Arnús interpuso una demanda ante el Tribunal de París por incumplimiento de contrato de suministros de petróleo. En una entrevista publicada en La Nación, Anastasio explicó que además del contrato de agosto de 1925 entre la Banca Arnús y la Nafta rusa, existía otro de marzo de 1926 por el que dicha banca cedía a Petróleos Porto Pi todos los derechos que pudieran derivarse del anterior. No podía actuar, por tanto, sin acuerdo previo con Porto Pi y él tenía entendido que Porto Pi no había intervenido en la demanda, siendo el único capacitado para hacerlo. Anastasio también se permitió decir que no entendía por

qué se había levantado semejante polvareda al conocerse la demanda, porque era un error lo que se decía acerca de un elevadísimo tonelaje, “de la casi totalidad del consumo en España”. En el contrato con la Nafta se convenía una cantidad de petróleo que representaba un 25% del total[25].

La dictadura había impedido que Porto Pi se adhiriese a la demanda judicial con el argumento de que la Transmediterránea era contratista del Estado y el propio Juan March también, en tanto que concesionario del monopolio de tabacos en Marruecos. Si bien la demanda se formulaba contra la Nafta soviética, lo cierto es que tiraba contra el Estado español, principal partícipe de CAMPSA. Porto Pi se abstuvo en aquella demanda, pero tres buques de la Nafta que venían desde la Unión Soviética hacia España, y que debían llegar a comienzos de enero de 1928, el mismo día fijado para la inauguración de CAMPSA, fueron desviados a Argel por la Banca Baüer-Marshall, embargándose su contenido. Se dijo que había sido Juan March, acompañado del cónsul francés, quien los esperó en el puerto norteafricano. Solo tras complicadas negociaciones diplomáticas en Francia, CAMPSA consiguió recuperar el petróleo y, mientras tanto, tuvo que aceptar algunos contratos de suministro “lesivos”, para salvar los primeros momentos del monopolio[26].

March no iba a dejar de defender sus intereses, pero quería mantener buenas relaciones con el dictador. En la primavera de 1928, recibió en el puerto de Palma al general y al hijo del rey en el viaje inaugural del barco “Infante don Jaime”, uno de los tres grandes navíos que la Transmediterránea botó en aquellos años, coincidiendo con la prórroga de la concesión oficial. March aprovechó la visita para llevar a los invitados al gran centro sanitario antituberculoso que se estaba construyendo en su finca de Caubet. Había sido una promesa hecha a la reina, a petición de Primo de Rivera. La prensa comentó su generosidad y El Imparcial lo comparó con los grandes magnates norteamericanos Carnegie, Ford o Rockefeller. El dictador ensalzó su “espíritu patriótico” y su filantropía. En una de sus notas oficiosas, Primo de Rivera salió al paso de los comentarios sobre su relación con March que, desde su exilio en París, explotaban Miguel de Unamuno y Eduardo Ortega y Gasset. El origen de la fortuna de March podía ser cuestionable,

pero había puesto todo su capital a disposición del gobierno con fines patrióticos. Era cierto que al llegar el directorio militar era una de las personas más controvertidas del país y que tenía varios asuntos pendientes con la justicia, pero no había sido condenado en ninguno de ellos. “A nadie ha cerrado el Régimen el camino de la restitución del buen nombre, y menos si por alcanzar tan digna aspiración, se realizan sacrificios compensadores para el interés público de posibles daños inferidos anteriormente. Este es el caso de Juan March” (Ferrer Guasp, 2008: 208; Cabrera, 2011: 181-2).

March era consciente de que la continuidad de la dictadura peligraba. Los planes de Primo de Rivera de institucionalizar su régimen mediante la redacción de una nueva Constitución por una Asamblea Nacional designada por el dictador habían provocado toda suerte de polémicas e incluso la resistencia del propio rey, Alfonso XIII. También surgían voces críticas dentro del propio ejército, especialmente en el arma de artillería. Las fuerzas económicas, proclives inicialmente al dictador, veían ahora con preocupación las consecuencias de un gasto público descontrolado y la rebaja en la cotización de la peseta, que, según Primo de Rivera, tuvo un “origen petrolífero”.

En enero de 1929, se produjo una nueva conspiración contra la dictadura, encabezada desde Valencia por el antiguo líder del partido conservador, José Sánchez Guerra. Fracasó, pero algunos recordaron su intervención en el pleito con el que nació Porto Pi en 1921, y que anuló la prohibición anterior del gobierno de Antonio Maura. Dijo entonces Sánchez Guerra que March era un “hombre de inteligencia privilegiada” y que podría desempeñar un papel similar al que tuvo en su momento el marqués de Salamanca. March siempre reconoció su deuda con Sánchez Guerra y con Primo de Rivera. No sería de extrañar, anotaba Natalio Rivas, que fuera uno de aquellos banqueros que “jugaba graciosamente a dos paños”, es decir, a la dictadura y a quienes conspiraban contra ella (Cabrera, 2011: 183-5)[27].

El 4 de diciembre de 1929, Calvo Sotelo lanzó un empréstito de 350 millones de pesetas para mantener el valor de la moneda. La prensa dijo que había sido un éxito, pero no se cubrió. March suscribió diez millones. El 20 de enero, Calvo Sotelo dimitió. Tras un último

intento de consultar a los capitanes generales, el 27 de enero de 1930 Primo de Rivera abandonó el poder, se exilió y murió poco más tarde. En uno de sus frecuentes viajes a París, March había hablado con su amigo Santiago Alba, al que confesó que estaba "muy inquieto por las cosas de España". La situación económica no era fácil, los partidos monárquicos estaban desmantelados y muchos de los antiguos políticos dinásticos se habían distanciado del rey. El retorno a la normalidad constitucional no se presentaba fácil.

Alfonso XIII encargó la formación de gobierno al general Berenguer. No se restablecieron las garantías constitucionales, pero se suavizó la censura de prensa, se amnistiaron los delitos contra la dictadura y volvieron los exiliados. El propio rey pareció amparar el protagonismo de Francesc Cambó, como líder de un nuevo conservadurismo, y de Santiago Alba, a la cabeza del liberalismo. Cambó convalecía de un cáncer de garganta y Alba impuso condiciones muy duras para aceptarlo, pero acabó renunciando al negarle apoyos republicanos y socialistas. Mientras tanto, viejos líderes conservadores, como Sánchez Guerra, y liberales, como Alcalá Zamora, daban por finiquitada la monarquía y se embarcaban en una ola republicana que no hizo sino crecer a lo largo del año. Berenguer no conseguía restablecer la normalidad y retrasaba la necesaria convocatoria de elecciones, que fijó por fin para el 1 de marzo de 1931. El anuncio en cadena de un retraimiento por parte de políticos como Sánchez Guerra o la petición de que las Cortes fueran constituyentes por parte de los liberales acabó dando al traste con el gobierno de Berenguer.

El pleito por el petróleo ruso

El nuevo ministro Manuel Argüelles anunció una revisión "escrupulosísima" de las cuentas de la Hacienda pública heredadas de la dictadura, que recibió largas réplicas del exministro José Calvo Sotelo (Calvo Sotelo, 1974: 252-311). Uno de los asuntos era el Monopolio de Petróleos, casi recién echado a andar, con la enemiga de las grandes compañías petrolíferas internacionales, los problemas sin resolver de los suministros y los procesos de indemnización por las incautaciones en muchos casos sin cerrar.

Juan March menudeaba sus contactos políticos en todas direcciones. Caída la dictadura y libre de sus compromisos, aprovechó para retomar sus exigencias en relación con la incautación de Petróleos Porto Pi. No se había llegado a un acuerdo sobre la cuantía. Porto Pi había esgrimido el argumento de que dada la peculiaridad de la incautación debía tenerse en cuenta también el valor industrial de la sociedad. La negativa del jurado que hizo las valoraciones había provocado la incomparecencia de los representantes de Porto Pi cuando se fijó la indemnización en siete millones. Porto Pi apeló al consejo de ministros exigiendo el reintegro de los beneficios de 1927, más 15 millones de pesetas en acciones de CAMPSA, pero el consejo de ministros del 29 de mayo de 1930 decidió que la valoración de los activos había sido correcta y que debía satisfacerse en esos términos, entregando acciones de CAMPSA (Tortella et al., 2003: 76).

A mediados de abril, la prensa española se hizo eco de una nueva demanda de la Banca Arnús, y ahora también de Petróleos Porto Pi, ante el Tribunal de Comercio de París. Se solicitaba el embargo de los fondos depositados por la representación comercial soviética en diferentes bancos parisinos, como consecuencia del incumplimiento del contrato de importación de petróleo a España y Portugal. La noticia propició múltiples comentarios en la prensa, sobre todo en la económica, y especialmente en El Financiero, donde su director,

Ceballos Teresí, publicó una serie de largos artículos desentrañando el proceso que había acompañado al nacimiento del monopolio y que, debido a la censura de prensa, no se había comentado. No era partidario de suprimir el monopolio, pero sí de revisar su contabilidad, depurar los datos sobre los beneficios obtenidos y las comisiones repartidas.

El Financiero sostenía que Petróleos Porto Pi había aceptado la incautación y carecía por tanto de personalidad para reclamar otra cosa que no fuera la indemnización. El retraso en su pago no implicaba vicio de nulidad y la demanda contra los rusos era improcedente. Si el contrato de suministros era de Petróleos Porto Pi y este era ya del Estado español, lo único que cabía era reclamar la nulidad de la incautación o el pago por esta, y tanto una cosa como la otra debían de formularse en España y contra CAMPSA, no en Francia y contra los rusos. Debía procederse al pago inmediato del precio de la incautación, reteniendo el Estado los perjuicios del embargo, así como los gastos y perjuicios de la demanda. El Estado español debía interponer interdicto de nulidad de todo lo actuado ante el Tribunal del Sena. El comentario venía a cuento de un artículo publicado en La Libertad, cuyo "amo" era March, como también era el árbitro de la Transmediterránea y el concesionario del monopolio de tabacos en el protectorado y en las plazas de soberanía. Era "bien notorio" que, sin March, es decir sin la Transmediterránea, la demanda ante una nación extranjera contra España "no habría podido formularse". Ante actos perpetrados por concesionarios como la Transmediterránea y el propio March, que obtenía "un buen golpe de millones de pesetas de beneficio anual", el Estado debía responder rápida y dignamente. Dómine debía dimitir de la presidencia de CAMPSA, porque no había amparo posible a que compartiera la presidencia con la de la Transmediterránea, cuyo contrato de transportes con el Estado y las fabulosas sumas cobradas debían revisarse. También tenía que ponerse término al monopolio de tabacos en Ceuta y Melilla, absorbiendo el Estado toda la zona del protectorado. "Ahí queda bien resumido y concreto nuestro leal y honesto punto de vista sobre la materia: que el Estado o la CAMPSA pague lo justo y debido a Porto-Pi, pero que el Estado presente también y liquide debidamente las cuentas que deber tiene con las Empresas y negocios del señor March" [28]. Fue el último artículo que escribió sobre el tema Ceballos. Juan José Dómine dimitió en mayo de 1930, y fueron relevados de sus puestos el director Carlos Resines y el delegado del

Gobierno, Andrés Amado.

El Financiero informó también de que en relación con el litigio de Petróleos Porto Pi se había nombrado una comisión integrada por dos representantes de CAMPSA y otros dos de Porto Pi, presidida por el gobernador del Banco Hipotecario. CAMPSA proponía que quedara firme la evaluación de 7 millones de pesetas por la expropiación, renunciando Porto Pi a la reclamación entablada, y ya se determinaría después si había lugar a una compensación especial por la forma y condiciones en que fue expropiada[29]. Porto Pi no pareció oponerse, pero la comisión quedó paralizada porque Juan March no quería que se entrara en ello antes de dejar aclarado lo de la Transmediterránea[30]. Porto Pi presentó un nuevo recurso en el que declaraba ilegal el proceso de expropiaciones y la incautación. Consideraba muy insuficiente la cantidad fijada y reclamaba un trato similar al de las otras compañías, por lo que le corresponderían 31,5 millones de pesetas, a los que habría que sumar los 4,5 millones de beneficios del año 1927 retenido por CAMPSA. La parte española de la compañía estaba dispuesta a conformarse con 35 millones de pesetas, a su valor de 1 de enero de 1928 (Tortella et al., 2003: 98).

El 13 de junio, el Tribunal del Sena levantó el embargo de los 30 millones para dejar libre el petróleo, sustituyéndolo por un afianzamiento bancario por 200 millones, que era lo que reclamaba Porto Pi. Unos días más tarde, CAMPSA acordó denunciar el contrato con los sóviets por indicación del gobierno, aunque en el seno del consejo las posturas no eran unánimes. Se abrió una suerte de concurso de suministros y se aprobó la propuesta presentada por la Banca López Bru, aunque existían dudas sobre su viabilidad. El Financiero se felicitaba porque se hubiera deshecho el contrato con la Nafta rusa, ya que España era un país "tan netamente de orden y de derechas" y se sabía que los recursos obtenidos por los sóviets se destinaban a propaganda. Existían, además, comisiones ocultas, y tampoco se había obtenido compensación comercial alguna. Había que estar prevenidos, sin embargo, porque si no llegaba a formalizarse el acuerdo con la Banca López Bru, el contrato ruso seguiría vigente. En el consejo de CAMPSA, solo Flores de Lemus y Andrés Amado se habían manifestado en contra de esa condicionalidad. El Financiero reclamaba una denuncia "en toda regla y sin más trámites"[31].

El 26 de junio, terminadas con éxito las negociaciones con la Banca López Bru, un comité extraordinario de CAMPSA acordó denunciar el contrato ruso con fecha 31 de diciembre. Quedaba pendiente "el importante asunto de Petróleos Porto Pi", una vez desligados los rusos de CAMPSA. Circulaban rumores en Londres acerca de una posible disolución del monopolio, que pasaría a manos de una "renombrada entidad mundial", aprovechando la ampliación de capital a la que se vería abocada CAMPSA para hacer frente a las expropiaciones pendientes[32]. Era cierto que el gobierno mantenía conversaciones, tanto con los soviéticos como con las compañías multinacionales para tantear posibilidades de suministros.

El Financiero informó que Transmediterránea, cansada de las idas y venidas de la liquidación de Petróleos Porto Pi, había vendido su parte a la Casa Baüer-Marshall, por lo que toda la sociedad quedaba en manos extranjeras, enfrentada a CAMPSA[33]. A finales de año, parecía encauzarse la indemnización de Porto Pi por una nueva comisión integrada por Juan Manuel Urquijo y Evencio Cortina por el monopolio, y Juan March y el señor Soto por Porto Pi, presididos por un funcionario del Ministerio de Hacienda[34]. En marzo de 1931, el Tribunal del Sena de París dictó sentencia: Porto Pi debía recibir de la Nafta 40 millones, nombrándose un perito para liquidar las cuentas. Era, decía El Financiero, una condena a pagar por CAMPSA, con cargo a un aumento de capital ya acordado[35].

Y llegó la República

La proclamación de la República pilló a Juan March en Palma de Mallorca. El 29 de abril fue detenido en la frontera francesa en uno de sus frecuentes viajes con su mujer y sus hijos a París, según dijo cuando saltó la noticia. El ministro de la Gobernación reconoció que estaba siendo vigilado, por haber incurrido en posibles responsabilidades bajo la dictadura. Era solo una medida preventiva y quedó en libertad. Pero fue solo el comienzo de una larga historia.

La exigencia de responsabilidades derivadas de la dictadura había formado parte de la campaña electoral de la coalición republicano-socialista que, tras las elecciones locales del 12 de abril se aupó al Gobierno de la república proclamada. Juan March era carne de cañón. El fiscal general del Estado y miembro del partido radical-socialista, Ángel Galarza, abrió dos querellas contra él, por supuesta prevaricación en el sumario de 1924 del que había sido absuelto y por la concesión del monopolio de tabacos en Ceuta y Melilla. Ninguna salió adelante, como tampoco la acusación de haber pagado 14 millones de pesetas para cubrir una deuda en joyas de la reina (Cabrera, 2011: 191-7).

Juan March solo estaba relativamente preocupado. Se había librado hasta entonces de los procesos judiciales a los que había estado sometido, pero decidió buscar su inmunidad parlamentaria. El Partido Liberal mallorquín al que pertenecía había manifestado su "respeto" al triunfo de las izquierdas, y se había convertido en Círculo Republicano de Centro. En su nombre Juan March concurrió en las listas a las elecciones a Cortes Constituyentes y, pese a que en Baleares ganaron las izquierdas, March obtuvo su acta y se convirtió por segunda vez en diputado. No tardaron en llegarle las complicaciones. Fue el socialista Indalecio Prieto, entonces ministro de Hacienda, quien hizo la primera alusión a las generosas derramas concedidas por la dictadura a las compañías navieras, entre otras, a la Transmediterránea. Sus palabras recibieron una

protesta en el periódico Informaciones, propiedad de Juan March, al que Prieto llamó “la jaca del contrabandista”.

El 5 de noviembre March se levantó en las Cortes para responder a la “leyenda” sobre su persona. Se presentó como un “hijo del pueblo” que gracias a su “formidable” capacidad de trabajo y algo de “instinto” en cuestiones mercantiles y financieras había conseguido levantar sus negocios. No era verdad que tuviera millones de pesetas en el extranjero o que hubiera hecho negocios multimillonarios con la dictadura. Era triste reconocer que la sociedad española estableciera distingos entre la “riqueza de abolengo y la conquistada por el trabajo del hombre” y confiaba en que la República manifestara respeto por quienes habiendo consagrado toda su vida al trabajo hubiera logrado[36].

Aquel discurso de Juan March fue una “desventurada ocurrencia”, escribió en su diario el presidente del Gobierno, Manuel Azaña, aun reconociendo que “estaba hábilmente hecho” (Azaña, 2007a: 805). La cámara le escuchó en medio de un silencio glacial. Ángel Galarza sacó a relucir todas las historias sobre March y enfureció al diputado mallorquín, quien, esta vez de manera desordenada, contestó que nada de aquello era cierto, que no había ninguna prueba y que los sumarios aludidos habían sido siempre urdidos por sus enemigos. Ahora March parecía un “gallo viejo y desplumado”, anotó Azaña, y en el hemiciclo hubo gritos y protestas, especialmente cuando se comprobó que March estaba al tanto de lo que en aquellos momentos se discutía acerca de él en la comisión de responsabilidades formada en el seno de las Cortes Constituyentes.

Aquella comisión de responsabilidades fue el contratiempo imprevisto por March. Había sido aprobada por las Cortes el 25 de agosto tras un largo y difícil debate sobre su alcance y sus competencias. No tardó Ángel Galarza en señalar específicamente a Juan March como uno de los casos más claros a juzgar. La comisión reclamó todos sus expedientes judiciales y le llamó a declarar. El financiero mallorquín creyó poder controlar lo que se hacía en aquella comisión, cuyas deliberaciones eran secretas, gracias a su relación con algunos diputados del Partido Radical. El escándalo desencadenó unas tormentosas sesiones parlamentarias, una crisis dentro del Partido Radical y encendidas campañas en la prensa.

March fue declarado “absolutamente incompatible” con su cargo de diputado y se pidió su suplicatorio, junto con el de Calvo Sotelo, que estaba en el exilio.

El 6 de junio de 1932, por iniciativa del ministro de Hacienda, Indalecio Prieto, fue anulada la concesión a Juan March del monopolio de tabaco en Ceuta y Melilla y se abrió concurso público para su adjudicación. Aunque recibió recado de que no se presentara, lo hizo y lo perdió, coincidiendo con el debate parlamentario en sesión secreta sobre la concesión de su suplicatorio. En su defensa, March se permitió recordar sus “ideales de izquierda”. Contó cómo se le habían acercado en 1930 algunos miembros del comité revolucionario para pedirle su apoyo económico para traer la república. No podía entender que la depuración de responsabilidades se centrara en su persona ni que todo aquello se basara en “supuestos indicios” o “posibles cohechos y prevaricaciones” (Cabrera, 2011: 222-4).

Unos días más tarde, el 14 de junio, el líder de la CEDA, Gil Robles, actuando como abogado de Juan March, arremetió contra Indalecio Prieto y Jaume Carner por la resolución del concurso del monopolio de tabaco en Ceuta y Melilla, que habría supuesto cuantiosas pérdidas y una inundación de tabaco de contrabando. La réplica de Prieto fue durísima. El contrabando era fruto de manejos de Juan March. Él no quería formar parte del “cortejo que va en torno a la carroza dorada del señor March, salpicada de lodo, de boñiga, de sangre”. Nunca había querido quedarse con el sambenito de ser amigo de March, “capaz de jugar con muchos naipes a la vez”. Era verdad que le pidieron dinero en 1930, pero nunca lo ofreció e incluso sospecharon que lo había denunciado al gobierno de la monarquía. El Gobierno de la República no debía seguir los pasos de la dictadura que, de “considerarle un peligro de carácter estatal” y perseguirlo sañudamente, había pasado a bendecirlo. La República debía demostrar que no estaba controlada por March. De ahí la derogación de la concesión de tabaco en Ceuta y Melilla y, sobre todo, del rescate que la dictadura le había cedido “generosamente” y que le había reportado “millones”. Semejante patriota no había dudado en acudir a la embajada francesa para acusar a los militares españoles, como demostraba una carta que leyó ante los diputados (Prieto, 1975: 195-227).

Tras Prieto intervino Jaume Carner, que le había sucedido en el Ministerio de Hacienda. Dijo que March no era enemigo ni amigo de la república; tampoco fue amigo o enemigo de la dictadura. "March era March, un hombre excepcional, un alma de la Edad Media con medios e instrumentos modernos". Iba a lograr lo suyo, creyéndose siempre en posesión de la verdad. Era un hombre "formidable", el primer propietario territorial de España, dueño también de un banco y subarrendador del monopolio de tabacos en Marruecos. "El caso de March es muy serio", dijo Carner, y la República debía afrontarlo "resueltamente, no para cometer una injusticia, sino para considerarlo muy serio y muy atentamente. El señor March, en este nuevo régimen, está en la misma situación que en los tiempos de la Monarquía y o la República le somete o él somete a la República"[37]. Aquella frase quedó grabada para la historia.

Concedido el suplicatorio, la comisión de responsabilidades ordenó la detención de Juan March, que fue conducido a la cárcel Modelo, donde se leyó el auto de procesamiento por los delitos de prevaricación y cohecho contra él y contra Calvo Sotelo, declarado en rebeldía. La polvareda en la prensa fue enorme. Las izquierdas se felicitaron. Las derechas se preguntaron si era un castigo por haberse negado a financiar la ofensiva republicana en 1930. Desde la cárcel, March se dedicó a organizar su defensa, pero también continuó ocupándose de sus asuntos, entre ellos del pleito entablado ante los tribunales franceses por el contrato de suministro de petróleo ruso. La sentencia que en enero de 1931 había condenado a la Nafta rusa —y por tanto a la arrendataria— a pagar 40 millones de francos había sido recurrida ante la Corte de Apelaciones de París que, en febrero de 1932, la ratificó, aunque reduciendo la cantidad a 30 millones de francos, unos 16 millones de pesetas. El consejo de administración de CAMPSA lo consideró un atropello, pero se desistió de interponer recurso de casación y el Estado se hizo cargo del pago.

Unos meses más tarde, en noviembre de 1932, un decreto autorizó al Ministerio de Hacienda a presentar un proyecto de ley para determinar la forma, medio y plazo de pago de las cantidades debidas a Petróleos Porto Pi. En el preámbulo se criticaba con dureza el real decreto fundacional del monopolio, nacido de la

“confusión de poderes” de la dictadura, así como de las irregularidades cometidas por CAMPSA y por el propio ministro Calvo Sotelo en la firma del contrato. También se criticaba el “espectáculo” de entidades españolas instando a tribunales extranjeros a una condena que afectaba al estado español. Se nombró una comisión dentro de las Cortes para estudiar dicho proyecto de ley.

March continuaba en prisión. La denegación de la libertad provisional y después de prisión atenuada por razones de salud le inquietó. Se dijo que había puesto dinero para apoyar la sanjurjada en agosto de 1932. La complicación de la política republicana dejó en un segundo plano la actuación de la comisión de responsabilidades, que en el caso de March se enzarzó en comparecencias y acumulación de expedientes, sin conseguir sustanciar la acusación contra él. El mallorquín confiaba en un cambio político que llevara a Alejandro Lerroux a la presidencia del gobierno. “March, todavía preso, nos hace todo el daño que puede, sobre todo en Marruecos”, escribía Manuel Azaña entrado 1933. En el mes de mayo, se consideró necesario trasladarlo a otro centro penitenciario en Alcalá de Henares, porque en la Modelo rompía el régimen de igualdad y austeridad, y mantenía relaciones estrechas con “presos de matiz extremista”. El traslado volvió a suscitar polémica en la prensa, y la de derechas denunció la “incompresible” injusticia que se estaba cometiendo con él (Cabrera, 2011: 233-246).

El 13 de junio de 1933, se conoció el pliego de cargos contra Juan March, al que sus abogados contestaron puntualmente y lo dieron a conocer a los periódicos. March se había hecho con el control de los diarios El Sol, La Voz y Luz, considerados hasta entonces por muchos el soporte del gobierno azañista. El 3 de septiembre buscó nuevos amparos al presentarse a la convocatoria de elecciones de vocales del Tribunal de Garantías Constitucionales que correspondían a los ayuntamientos. Para sorpresa y desconcierto de los republicanos, salió elegido por Mallorca. Los periódicos de March reclamaron su liberación inmediata. Pocos días más tarde, el presidente de la República, Niceto Alcalá Zamora, retiró su confianza al presidente del Gobierno. Azaña dimitió y el día 12 Lerroux se convirtió en presidente, solo para ser derrotado en el

Parlamento dos semanas después, y ser sustituido por el también radical Diego Martínez Barrio.

En medio de aquella crisis política, la comisión de responsabilidades aprobó el acta acusatoria contra Juan March. Se le acusaba de inducir a Francia a romper relaciones con España, y de cohecho en la concesión del monopolio de tabacos en Ceuta y Melilla, así como en el rescate del monopolio de tabacos en Marruecos. El Tribunal de Garantías Constitucionales le incapacitó para formar parte de él. El 3 de noviembre Juan March se fugó de la cárcel. El encargado de su vigilancia desapareció con él. Fue una nueva conmoción política. En una carta remitida a su abogado y publicada por toda la prensa decía que llevaba diecisiete meses de cautiverio contra todo derecho, contemplando cómo una "horda salvaje" de "desalmados y traidores a la patria" estaban haciendo a la "pobre España" lo mismo que hacían con él. Le faltaría tiempo para volver en cuanto el país volviera a ser "habitable"[38].

Desde París, March se presentó a las elecciones generales de noviembre de 1933 y obtuvo su acta de diputado por Mallorca. Pese al escándalo de la prensa de izquierdas y la petición de Prieto en las Cortes de votación nominal, el acta fue aprobada. La nueva comisión de responsabilidades dejó expedito su regreso. Juró su escaño, pero esta vez no tuvo presencia en las sesiones, ni siquiera cuando a finales de mayo de 1934 se produjo en el hemiciclo un encendido debate entre Indalecio Prieto y José Calvo Sotelo sobre la herencia económica de la dictadura, y Prieto dedicó unas palabras al Monopolio de Petróleos.

Un año más tarde, un nuevo escándalo sacudió al Partido Radical cuando su diputado Pérez Madrigal intervino en el debate de toma de posesión del gobierno que presidía Joaquín Chapaprieta. El diputado denunció las irregularidades que habían acompañado la gestión de CAMPSA, apoyándose en una memoria escrita por Emilio Niembro, delegado del Gobierno en la arrendataria con Lerroux y depuesto por Chapaprieta. En aquella memoria se aludía al pago de la sentencia del Tribunal del Sena, que había satisfecho el Estado, pero seguía pendiente de ser incorporado a la contabilidad de CAMPSA. También se mostraba la preocupación por las reclamaciones por las incautaciones, entre ellas la de Petróleos

Porto Pi. Al calor del debate, la prensa dijo que Chapaprieta no había mencionado que el subsecretario de Hacienda, el señor Payá, de acuerdo con el ministro y con el delegado del Gobierno en la arrendataria habían resuelto en contra del expediente relativo a la indemnización del Estado a Juan March, es decir a Petróleos Porto Pi. El ministro se había negado a que el Estado abonara los 18,5 millones que dejaba a cargo de los banqueros del monopolio[39].

Otro asunto mostró también la persistente presión de Juan March en relación con Porto Pi. Al ultimar el gobierno las negociaciones del tratado comercial con Francia, fue sorprendido por una "condición ineludible, del más insólito e incongruente anejo", como escribió más tarde el presidente Alcalá Zamora en sus memorias: el Gobierno francés ponía como condición que se resolviera el pago de la indemnización pendiente con Juan March. El ministro Martínez de Velasco se negó y, por toda explicación, el gobierno galo explicó que el exministro radical socialista Malvy, muy influyente en la cámara parlamentaria, se había interesado por la cuestión. Pese a la insinuación de una posible ruptura de relaciones diplomáticas, Francia finalmente desistió de la "enormidad exigida" (Alcalá Zamora, 1977: 374-5).

Hasta ahí llegaba el poder de Juan March, como pudo verse en las elecciones de febrero de 1936. El financiero mallorquín había decidido no presentarse, aunque sí lo hizo su hijo, Juan March Servera. En cualquier caso, El Socialista sostuvo que Juan March había sido el muñidor de aquellas elecciones. Entraba y salía del Ministerio de la Gobernación como en los viejos tiempos, apoyando candidaturas y vetando otras. El propio Azaña lo reconoció en un mitin: "Pues ahí tenéis a Juan March encasillando a los diputados del Gobierno, dirigiendo las elecciones en tres o cuatro provincias enteras a su merced. Y habéis visto el escándalo que ha promovido el ex subsecretario de hacienda, señor Payá […] que se ha negado, también como nosotros nos negamos en tiempos de Carner, a pagarle a March 18 millones de pesetas por cierto pleito que tienen sus petróleos…" (Azaña, 2007b: 510-1).

El propio Payá se encargó de airear en la prensa que March no había dejado de reclamar los millones que decía que se le debían, después de que fracasara su intento de conseguirlo al negociarse el

convenio comercial con Francia. Payá había sufrido en su despacho el asedio de los enviados de March hasta que se les negó el acceso, y luego se encontró con aquel veto a su candidatura. Gil Robles calificó más tarde de "simplista" la afirmación de que había sido el dinero de Juan March el que sostuvo su campaña, aunque reconoció que había contribuido a los gastos en Madrid, había entregado una cantidad considerable para que Ernesto Giménez Caballero fuera incluido, aunque se hiciera a costa de sacar a Julio Ruiz de Alda, de Falange. El último nombre que March negoció con Gil Robles fue la inclusión en las listas de Juan Pujol, que había sido director de Informaciones (Gil Robles, 1998: 459; Cabrera, 2011: 272-3).

Mientras en España ganaron las candidaturas del Frente Popular, en Baleares lo hicieron las derechas. Una manifestación multitudinaria en Palma de Mallorca pidió la anulación de las elecciones y la incautación de todos los bienes de Juan March. El 18 de febrero de 1936, en vísperas de la formación de gobierno, Juan March salió de España camino de París con su mujer y sus dos hijos. La policía francesa vigilaba los movimientos de varios españoles que se refugiaron en el país vecino tras la victoria del Frente Popular. En mayo, March recibió una orden de alejamiento de la frontera española "por razones de seguridad personal" y de la región de París "por motivos de orden interno". No se le pudo localizar por los frecuentes viajes entre París y su casa de Hendaya (Cabrera, 2011: 273-4). Allí fue donde March se había sumado a quienes conspiraban contra la República. Es bien sabido que fue un talón suyo el que pagó el Dragon Rapide que trasladó a Franco desde Canarias hasta el norte de África. El 18 de julio de 1936, el mismo día en que llegaron las noticias de la sublevación militar, el Ministerio de Hacienda se comprometía a llevar al Consejo de Ministros la reclamación de indemnización por la incautación de Petróleos Porto Pi (Tortella et al., 2003: 50).

Epílogo

La prensa de izquierdas no dudó del protagonismo de Juan March en el apoyo a la sublevación militar del 18 de julio, y la literatura posterior ha abundado en ello. El protagonismo fue de los militares sublevados, y March no fue el único que puso su dinero y su influencia a su servicio. Su fortuna fuera del país, la disponibilidad de los barcos de la Transmediterránea y sus relaciones personales fueron bazas extraordinarias para los militares sublevados. March propició los abundantes créditos a los sublevados que hizo el banco inglés Kleinwort, en el que tenía depositada gran parte de su fortuna, también en oro. De ese mismo banco, salió el pago de los primeros y urgentes suministros de petróleo a CEPSA y a Texaco. Fue también March quien trató de dificultar el suministro de petróleo a la CAMPSA republicana. En mayo de 1938, la Banca Bauer Marchal reclamó ante los tribunales franceses un embargo por valor de cien millones de francos sobre los bienes de CAMPSA por no haber satisfecho la indemnización pendiente por su expropiación. La defensa de CAMPSA corrió a cargo de Felipe Sánchez Román quien, con una compleja argumentación, perseguía la inhibición de los tribunales galos por no ser franceses ni el demandante ni el demandado. Consiguió que se levantara el embargo, pero se inició un largo pleito que duró toda la guerra y que estaba abierto cuando terminó (Tortella et al., 2003: 148 y 151-4).

Es probable que, como otros muchos, Juan March creyera que el golpe de Estado del 18 de julio sería como el de 1923, pacífico, o que, una vez comenzada la guerra, esta sería breve y triunfante. No se recató en manifestar sus dudas sobre el futuro y sus temores ante la deriva del falangismo. Así se lo señaló en 1938, en Burgos, a Dionisio Ridruejo, director entonces de los Servicios de Propaganda de los sublevados. Le preocupaban a March las intervenciones "dirigistas", los controles sindicales y las amenazas de socializaciones. Conocía bien el fascismo italiano, ya que había

fijado su residencia en Roma en los comienzos de la Guerra Civil[40]. No por ello dejó de mantener su ayuda a los militares. Se decía que, desde Francia, país en el que era considerado entonces como el "financiero más más poderoso de España y uno de los más importantes de Europa, con un banco en la City de Londres y agentes en todas las bolsas europeas", negociaba las bases de un empréstito para la reconstrucción económica de España (Cabrera, 2011: 309-310).

Un mes antes de acabar la Guerra Civil, March constituyó en Burgos la Compañía Auxiliar de Navegación (AUCONA), consignataria de las principales compañías marítimas, en cuyo consejo de administración estaba Ernesto Anastasio. En Londres, en la misma sede del Kleinwort, creó la sociedad J. March and Co. Ltd. Con ellas pretendía controlar las redes comerciales españolas en el exterior. El final de la Guerra Civil y el inicio de la Segunda Guerra Mundial le abrieron nuevos horizontes. Tenía la experiencia de la Gran Guerra, aunque las circunstancias eran ahora muy distintas. Su fortuna era mucho mayor y sus contactos exteriores habían aumentado, pero en aquella guerra la España franquista estaba comprometida con el Eje. Sabemos de algunas de sus actuaciones, como el ofrecimiento de colaboración con los ingleses a cambio de su permiso para hacerse con buques alemanes en puertos españoles. No salió adelante, aunque su petición llegó hasta Churchill, cuyo anticomunismo le llevaba a valorar muy positivamente el apoyo de Juan March a Franco y sus "servicios" a Inglaterra, aunque también sabía lo poco "escrupuloso" que era. Los contactos con Inglaterra aparecieron también en relación con la venta de armas a Turquía y, con mayor éxito, en la organización de la llamada Caballería de San Jorge, un plan urdido entre Gran Bretaña y Estados Unidos para sobornar a algunos generales españoles e impedir la entrada de España en la guerra. March hizo de intermediario y eso reforzó sus contactos con los militares y también con los monárquicos críticos con Franco. Sus visitas a Lisboa para entrevistarse con Gil Robles le valieron una llamada de atención de la Dirección General de Seguridad española, y March decidió trasladar su residencia a la capital lusa. Al mismo tiempo, seguía de cerca la devolución de los créditos concedidos por el Kleinwort, una larga y complicada negociación que no concluyó hasta 1945 (Cabrera, 2003: 311-341).

En abril de 1944, Juan March le contó al embajador español en Madrid, Samuel Hoare, que había ayudado a los militares porque estaba decidido a "poner toda su fortuna" a su servicio y que, si hubieran perdido la guerra, se habría arruinado. Sin embargo, la prolongación del conflicto le llevó a sacar su dinero fuera. Los roces con el régimen comenzaron pronto, y en el consejo de ministros algunos sugirieron que se le fusilara por alta traición o al menos se le confinara en su casa. Ante la mirada irónica de Hoare, March denunció por corrupto al ministro Demetrio Carceller, con quien mantenía desde años atrás una dura competencia en sectores como el petrolero, la industria eléctrica y la banca (Faes, 2020: 91-2). March se mostró pesimista respecto al futuro: Franco no era tanto un criminal como un loco, y los de su entorno unos aficionados enfrentados con el mundo, pero tampoco confiaba en los monárquicos "cortesanos" ni en los republicanos "desprestigiados". La monarquía podía ser el único elemento de consenso, siempre que fuera sostenida por la izquierda. Su escepticismo, sin embargo, le estaba llevando a vender propiedades en España y viendo la manera de instalarse en Inglaterra después de la guerra[41].

Al menos hasta marzo de 1946, March siguió visitando a Gil Robles en Lisboa, trasladándole noticias pesimistas sobre la situación de "cobardía, egoísmo y corrupción" en España. Había sufragado en gran parte el viaje de Juan de Borbón a la capital lusa, pero decidió no seguir financiando la causa monárquica y establecer su "residencia legal" en Ginebra. Ya estaba convencido de que no iba a haber ninguna intervención aliada en España contra Franco, pese a la retirada de embajadores, y que el nuevo Estado probablemente se consolidaría. Para entonces había iniciado el que fue su último gran negocio. En una larga y compleja maniobra se hizo con el control de la Barcelona Traction, para desconcierto de las grandes multinacionales eléctricas de las que formaba parte, llevándose por delante a la Compañía Hispano Americana de Electricidad (CHADE), que dirigía desde Argentina su viejo enemigo, Francesc Cambó. Contó para ello con el apoyo incondicional del ministro José Antonio Suanzes, a quien convenció de que su objetivo no era otro que nacionalizar la empresa arrebatándola de manos extranjeras. Aquel proceso movilizó intereses canadienses, americanos y de diversos países europeos, que no lograron detenerlo. Desembocó en un pleito ante la justicia internacional que

no terminó hasta después de muerto Juan March.

Con parte de los inmensos beneficios obtenidos, March puso en pie la fundación que lleva su nombre, una iniciativa sin parangón en la España de entonces, y de cuyas ayudas se beneficiaron muchos pensadores, escritores, artistas, intelectuales y científicos. Juan March había conseguido convertirse en uno de aquellos magnates americanos a los que quiso emular al final de su vida.

Bibliografía

Alcalá Zamora, N.

(1977): Memorias. Medio siglo de política española visto por el primer Presidente de la II República, Barcelona, Planeta.

Azaña, M

. (2007a): Obras completas. 3, edición de Santos Juliá, Madrid, Ministerio de la Presidencia-Centro de Estudios Políticos y Constitucionales.

— (2007b): Obras completas. 5, edición de Santos Juliá, Madrid, Ministerio de la Presidencia-Centro de Estudios Políticos y Constitucionales.

Cabrera, M.

(2011): Juan March (1880-1962), Madrid, Marcial Pons.

Calvo Sotelo, J.

(1974): Mis servicios al Estado, Madrid, Instituto de Estudios de Administración Local.

Díaz Nosty, B.

(1977): La irresistible ascensión de Juan March, Madrid, Sedmay

Ediciones.

Dixon

, A. (1985): Señor monopolio. La asombrosa vida de Juan March, Barcelona, Planeta.

Faes, E.

(2020): Demetrio Carceller (1894-1969) Un empresario en el Gobierno, Barcelona, Galaxia Gutenberg.

Ferrer Guasp, P.

(2001): Los inicios de un imperio financiero, Palma de Mallorca, Edicions Cort.

— (2008): Juan March. El hombre más misterioso del mundo, Barcelona, Ediciones B.

Gil Robles, J. M.

(1998): No fue posible la paz, Barcelona, Planeta.

Gómez Santos, M

. (1997): Transmediterránea. Hacia el nuevo milenio 1917-1997, Transmediterránea.

Peñarrubia I Marqués, I.

(1991): Els Partits politics davit el caciqüisme I la qüestió nacional a Mallorca (1917-1923), Barcelona, Abadia de Montserrat.

Pla, J.

(1982): “Joan March”, en Retrats de passaport, vol. 17, Obra Completa, Barcelona, Destino.

Prieto, I.

(1975): Dentro y fuera del Gobierno. Discursos parlamentarios, México, Oasis.

Quiroga Fernández de Soto, A.

(2008): Haciendo españoles. La nacionalización de las masas en la dictadura de Primo de Rivera, Madrid, Centro de Estudios Políticos y Constitucionales.

Tortella, G.; Ballestero, A.

y

Díaz Fernández, J. L.

(2003): Del monopolio al libre mercado. La historia de la industria petrolera española, Madrid, LID Editorial.

Capítulo 5

La alternativa frustrada de Horacio Echevarrieta (1920-1927)

Pablo Díaz Morlán

Introducción

Al igual que en los comienzos de cualquier actividad económica novedosa, la década de los años veinte en el sector en auge del petróleo estuvo poblada por empresarios innovadores, capitalistas ávidos de beneficios, aventureros con escasa aversión al riesgo y advenedizos de toda laya. Dentro de esta amalgama de personajes, y en tratos con todos ellos, habitó en el entorno petrolífero español la figura de Horacio Echevarrieta, mezcla de capitalista e innovador con una marcada personalidad aventurera. Como destacado empresario minero, estaba acostumbrado a recibir en sus oficinas multitud de ofertas provenientes de cualquier punto de la geografía nacional susceptible de albergar en su subsuelo preciosas riquezas metalíferas, a las que un enjambre de avispados abogados, ingenieros, agentes comerciales o sencillos lugareños deseaba sacar partido mediante la inversión de capitales ajenos. Por ello, cuando la fiebre por el petróleo llegó a España, Echevarrieta comenzó a recibir invitaciones para participar en prospecciones, futuras extracciones y el prometedor negocio de su distribución. Aunque rechazó la mayoría, pues contaba con experiencia en este tipo de convenios, estudió seriamente unas cuantas, se fio en ocasiones de sus promotores y probó suerte con algunas, participando en empresas conjuntas de explotación y distribución de crudo.

Horacio Echevarrieta había heredado de su padre, Cosme, en 1903, la dirección de la Casa Echevarrieta y Larrinaga y había transformado parcialmente su carácter minero procediendo a diversificar sus intereses mediante la introducción en el tráfico marítimo, la construcción inmobiliaria, el cemento y la energía hidroeléctrica. La coyuntura de la Gran Guerra había disparado sus beneficios hasta el punto de más que duplicar su capital social. Además, Echevarrieta no era solo un empresario de éxito, sino que algunos acontecimientos le habían convertido en una figura pública de gran renombre a la altura de 1920. Este reconocimiento nacional no hizo sino acrecentarse gracias a su protagonismo en episodios

como el rescate de los prisioneros en manos del líder rebelde rifeño Abd-el-Krim en 1923, y la solución a la quiebra del Crédito de la Unión Minera y la renovación de los conciertos económicos vascos en 1925. En el decenio de 1920, Echevarrieta se hallaba en la cúspide de su poder económico y de su influencia política. Dicho con brevedad, era una buena idea contar con él para cualquier iniciativa en el mundo de los negocios.

Fueron dos los momentos en los que el empresario intentó desempeñar un papel de importancia en el sector del petróleo, tanto en su producción como en su distribución. Uno se desarrolló entre 1920 y 1923; el otro tuvo lugar en 1927. Y ambos se saldaron con reveses. Es la historia de estos dos intentos la que voy a contar aquí, enmarcados en la motivación de Echevarrieta para internarse en esta actividad, sus aspiraciones, su evolución y las causas de su fracaso.

El primer intento (1920): subirse al carro de las innovaciones

El origen del interés de Horacio Echevarrieta en el negocio del petróleo vino marcado por la coyuntura verdaderamente revolucionaria que vivió este sector de actividad tras acabar la Primera Guerra Mundial. El invento prebélico del motor de combustión interna experimentó un desarrollo de tal magnitud durante el conflicto que, al término de la conflagración, era seguro el gran auge que iba a cobrar la explotación del nuevo recurso energético. Las ventajas del petróleo sobre el carbón estribaban fundamentalmente en un poder calorífico más elevado, en su más fácil explotación y manejo y en su mayor comodidad. En el transporte marítimo, el mayor poder calorífico del petróleo y su volumen inferior posibilitaban aumentar la capacidad de carga y el radio de acción del barco, mientras bajaban los costes salariales debido a la menor necesidad de mano de obra en las calderas. También era más limpio, lograba un mayor rendimiento térmico de las calderas y su abastecimiento era más fácil, rápido y barato. El motor diésel, por su parte, tenía otras ventajas, como el reducido tamaño de la maquinaria, el menor coste de mantenimiento y una velocidad más regular y fácil de controlar (Valdaliso, 1991: 151-153). A estas ventajas se unieron el desarrollo del transporte por carretera y el crecimiento del parque móvil mundial. Además, la evolución de los costes relativos benefició el creciente uso de los derivados del petróleo en lugar del carbón (Tortella, 2003: 43).

Debido a todas estas condiciones, el petróleo se convirtió en poco tiempo en un producto codiciado por los países industriales, que se lanzaron en la posguerra a la búsqueda de yacimientos petrolíferos y al control del mercado internacional de crudo, desatándose una intensa competencia entre el Reino Unido y Estados Unidos. En España, el interés por la nueva energía provocó una sucesión de indagaciones y de estudios de aquellos lugares en donde, debido a

condiciones geológicas favorables, parecía probable el hallazgo del preciado elemento. Por otro lado, la extensión del motor de combustión interna incrementó de forma imparable la demanda de petróleo, que por no encontrarse en el país hubo de ser importado prácticamente en su totalidad (De Miguel, 1935: 98-104). De 1920 a 1935, la parte de las necesidades energéticas españolas cubiertas por el petróleo pasó del 1 al 8% (Tortella, 1990: 102). En la marina mercante, el salto fue del 8,4% en 1923 al 31,2% en 1935 (Valdaliso, 1991: 159).

La distribución de crudo se volvió un negocio independiente de la búsqueda de explotaciones, de la mano de las grandes compañías extranjeras y a falta de producción nacional. Tras algunas iniciativas primerizas en la segunda mitad del siglo XIX protagonizadas por comerciantes no especializados, durante el primer decenio del siglo XX surgieron varias empresas dedicadas al refino y a la distribución del crudo, estas últimas ligadas a la americana Standard Oil. Tras el desarrollo del sector durante la Primera Guerra Mundial, se crearon varias empresas con relevante participación foránea con el propósito de abastecer el mercado nacional en auge. Standard Oil (y sus ramificaciones), la angloholandesa Royal Dutch-Shell y Petróleos Porto Pi, ligada a Juan March, coparon prácticamente la totalidad del negocio de importación de crudo (Tortella, 2003: 46-47).

Echevarrieta conocía plenamente la importancia de esta revolución tecnológica, pues había sido el propietario de la quinta naviera más grande de España en tonelaje hasta que decidió vender lo que quedaba de ella en 1917, después de que tres de sus once vapores fueran torpedeados por submarinos alemanes en su trayecto al Reino Unido transportando mineral de hierro durante la contienda. Además de su histórica personalidad naviera, el empresario contaba con una larga tradición en sectores energéticos o cercanos a ellos, como la minería del hierro. Mantenía sus negocios mineros en Almería, Lugo, Teruel, Melilla y, sobre todo, Vizcaya, donde la mina Parcocha, en el yacimiento de Somorrostro, representaba una fuente de beneficios importante dentro del entramado que sostenía la Casa Echevarrieta y Larrinaga. Pero, más relevante aún para lo que nos ocupa aquí, desde finales del siglo XIX su padre, Cosme, se había interesado por explotaciones carboníferas, aunque sin resultados.

Por fin, en 1907, Horacio había adquirido la empresa Carbones Asturianos para intentar aprovechar la nueva coyuntura que parecía abrirse con las medidas proteccionistas instauradas por el Gobierno español ese mismo año y el anterior (Díaz Morlán, 1999: 107). Fundada en 1890 por inversores vizcaínos, Carbones Asturianos llevaba una vida lánguida hasta que la compró Echevarrieta y tampoco resultó ser boyante durante los primeros años tras su adquisición, hasta que la escasez de carbón provocada por la guerra mundial la convirtió en uno de sus negocios más rentables entre 1915 y 1918 (Díaz Morlán, 1999: 139-145). A la altura de 1920, el empresario tenía un conocimiento cercano de las necesidades energéticas de la economía española y de las ventajas que podía suponer el uso del petróleo frente al carbón, precisamente por su condición de oferente de este recurso.

Pero Echevarrieta no se limitó a la minería y se abrió camino desde 1918 en otro sector que había alcanzado para entonces una gran relevancia, y estaba destinado a superar al carbón como suministrador de energía a la economía española. Se trataba de la hidroelectricidad. Los ríos españoles, en su mayor parte angostos y de caudal escaso e irregular, servían bien al propósito de la nueva fuente de energía que se fue abriendo camino desde finales del siglo XIX a partir del desarrollo de innovaciones fundamentales en el transporte de energía eléctrica a alta tensión. Durante la primera década del siglo XX, el Banco de Vizcaya y el Urquijo adquirieron posiciones hegemónicas en el sector a través de sus filiales eléctricas, dejando al Banco de Bilbao rezagado. Por fin, esta entidad vasca aprovechó la acumulación de capital producida por la Gran Guerra para unirse a la Sociedad General de Transportes Eléctricos y a Horacio Echevarrieta —que fue quien ofreció el negocio— y fundar los Saltos del Duero en 1918, con el fin de explotar la fuerza del río castellano y sus afluentes mediante la construcción de varias presas y centrales. Echevarrieta había adquirido años antes los Saltos del Ter y realizado los primeros trabajos para aprovechar el río catalán. Aunque este intento fue vano, le dio la experiencia suficiente y los contactos necesarios entre los ingenieros y técnicos especializados en energía eléctrica para lanzarse a la aventura de los Saltos del Duero (Díaz Morlán, 2006). La hidroelectricidad, junto con el carbón, convertía a Echevarrieta en un empresario con una poderosa impronta

energética.

A la altura de 1920, además, Echevarrieta tenía un interés directo en formar parte del consejo de administración de alguna importante empresa distribuidora de petróleo para poder influir en su toma de decisiones. En 1917 había adquirido los Astilleros de Cádiz e invertido desde entonces una considerable suma de dinero en su modernización. Necesitaba pedidos para sus gradas y una compañía distribuidora de crudo podía convertirse en un cliente destacado debido a su necesidad de contar con buques-tanque. Como veremos después, esto fue finalmente lo que ocurrió, pero con otros protagonistas. Además, el empresario podía aprovechar sinergias derivadas de su especialización minera y energética, pues tenía o había tenido en nómina a ingenieros sobresalientes de la época como José Orbegozo y Ramón María Rotaeche, y a destacados geólogos como Primitivo Hernández Sampelayo, además de contar con influencias políticas muy extensas en los diversos estamentos de poder de la monarquía alfonsina, que se acrecentarían a partir del golpe de Estado de Primo de Rivera en septiembre de 1923[42]. Por último, Echevarrieta era un empresario caracterizado por un marcado espíritu innovador que quedó largamente demostrado en su interés por introducirse en los nuevos sectores económicos que fueron surgiendo durante las décadas de 1910 y 1920, como el teléfono, el arma submarina (de la que hablaremos después), la energía hidroeléctrica (ya mencionada) o la aviación. Atendiendo a todo este cúmulo de circunstancias, no resulta extraño que su ávido interés empresarial se fijara en el petróleo.

Echevarrieta empleó dos vías para introducirse en el nuevo sector emergente. Por un lado intentó la explotación directa, aprovechando la larga experiencia minera de sus ingenieros y la infraestructura de su entramado empresarial, con el objetivo de convertirse en propietario y explotador de yacimientos petrolíferos en España, hasta que se hizo evidente lo infructuoso de tales esfuerzos. Por otro, participó en la parte del negocio petrolífero que correspondía a la distribución. Tales actividades, explotación y distribución, fueron llevadas de manera independiente por el empresario, y así las estudiaremos a continuación.

Las labores de indagación de posibles terrenos petrolíferos llevadas

a cabo por la Casa Echevarrieta y Larrinaga en territorio español ofrecen una imagen de cierto desorden o descoordinación que puede explicarse por varios motivos. En primer lugar, la coyuntura posbélica de enorme revalorización del crudo produjo en España una fiebre de buscadores de yacimientos, que con rapidez se lanzaron a efectuar registros mineros en los lugares que disfrutaban de mejores expectativas petrolíferas. Estos personajes carecían con frecuencia del dinero necesario para efectuar los trabajos de investigación, por lo que recurrían a socios capitalistas a los que trataban de vender sus denuncias y sus supuestos conocimientos en el sector. En segundo lugar, a estos individuos se unieron en la búsqueda numerosos ingenieros contratados por el Estado o por particulares para averiguar las posibilidades del prometedor negocio. Horacio Echevarrieta, que contaba con capital líquido abundante —tras la favorabilísima coyuntura bélica— y con ingenieros propios en nómina —responsables de sus empresas extractivas—, se halló en inmejorables condiciones para dedicar esfuerzos a encontrar explotaciones de crudo, al tiempo que le llegaban numerosos ofrecimientos de los dueños de supuestas minas de petróleo.

Cuatro fueron las iniciativas dignas de mención en que participó la Casa Echevarrieta y Larrinaga en cuanto a labores de investigación. Tres estaban localizadas en la provincia de Burgos y una, quizá la de mayores posibilidades, en un área que comprendía el norte de la provincia de Cádiz y el sur de la de Sevilla. Estas dos zonas fueron las que, tras una desordenada inspección general del territorio nacional, inspiraron las mayores esperanzas de encontrar petróleo en España. Horacio Echevarrieta se hizo presente en ellas en los últimos meses de 1920. El 28 de noviembre de aquel año firmó una opción de arrendamiento de tres registros en Burgos, lo cual constituía una forma habitual de realizar negocios mineros, ya que de esa manera el adquiriente podía enviar a sus ingenieros a inspeccionar la bondad del futuro negocio sin comprometer excesivo capital. De hecho, una vez analizadas las denuncias, Echevarrieta renunció a la opción al recibir de sus técnicos un informe desfavorable. Un final parecido tuvieron las adquisiciones que el empresario realizó en Cádiz y Sevilla. El 7 de diciembre, solo nueve días después del anterior contrato, adquirió las denuncias efectuadas por un individuo llamado Rufino Duque a cambio de

reservar a este señor la décima parte de los futuros rendimientos de las explotaciones, si los hubiera. Pocos meses después, en marzo de 1921, la mayor parte de las denuncias fueron canceladas por carecer de valor, y del resto, aunque Echevarrieta mantuvo su titularidad al menos hasta 1923, no obtuvo ningún resultado favorable. En aquellos años, en cualquier caso, existían informes que hablaban de las grandes posibilidades petrolíferas que encerraba la zona del norte gaditano y el sur sevillano, como el que manejó Horacio Echevarrieta. En un escrito del 22 de noviembre de 1920, se afirma que de un pozo en el distrito de Villamartín, en Cádiz, llegaron a obtenerse 250 barriles de crudo, pero que se abandonó por problemas técnicos al parecer insuperables. El informe, sin firma, concluía: "En general la industria del petróleo en Andalucía tiene un porvenir brillante, y la iniciativa privada un gran campo en que desarrollarse" (Díaz Morlán, 1999: 344).

Un tiempo después, en marzo de 1924, el mismo Rufino Duque escribía a Echevarrieta ofreciéndole participar en la sociedad que había creado para la explotación de un pozo petrolífero en la localidad burgalesa de Basconcillos del Tozo. La empresa se llamaba Compañía Hispano-Británica de Petróleos y Duque defendía el negocio apoyándose en varios informes de técnicos extranjeros que concluían afirmando que aquello era "lo más serio que tiene España, y que hay cantidades comercialmente (sic) de petróleo". Echevarrieta aceptó una participación, y adquirió a su vez otra de la S. A. Española de Petróleos que, con sede en Bilbao y fundada por elementos cercanos al Banco de Vizcaya —estaba presidida por Federico Echevarría—, realizaba sondeos en la localidad burgalesa de Leva (Torres, 1989: 727).

Pero ninguna de estas inversiones le reportaron beneficios. La Hispano-Británica acabó siendo absorbida en febrero de 1925 por La Petrolífera Nacional, S. A. (Díaz Morlán, 1999: 147). De todas estas compañías se pierde el rastro en el transcurso de los años veinte, probablemente por la falta absoluta de resultados de las prospecciones en las que invirtieron sus esfuerzos. Por lo tanto, las incursiones de Horacio Echevarrieta en el campo de las explotaciones petrolíferas en territorio español se saldaron con un fracaso completo.

Sin embargo, la actividad del empresario en el sector del petróleo no se quedó en tareas fallidas de prospección, sino que dio el paso a la distribución, aunque fue breve. El 11 de diciembre de 1920 se creó la Sociedad Petrolífera Española como resultado de la colaboración de un grupo inglés, que suscribía el 55% de los 25 millones de capital social con que nacía la compañía, y de un grupo español, que se hacía con el restante 45%. El socio extranjero era The Asiatic Petroleum Co. Ltd., filial de una de las mayores empresas petrolíferas mundiales, la Royal Dutch-Shell, y los socios nacionales eran el Banco Urquijo, con sus filiales Urquijo Catalán y Urquijo Vascongado, y el Banco Español de Crédito. Es sabido que Echevarrieta fue un hombre de negocios un tanto peculiar, que acostumbró a ir por libre en cuanto a sus decisiones de inversión sin entrar a formar parte de ninguno de los grupos empresariales españoles más consolidados del primer tercio del siglo XX. Sus relaciones con dichos grupos fueron continuas y amistosas en la mayoría de las ocasiones —al menos hasta que su entramado empresarial se vino abajo con estrépito al comienzo de la década de 1930—. Por eso no resulta extraño que los fundadores de la Sociedad Petrolífera Española le ofrecieran una participación del 7,5% del capital de la nueva empresa, y que él aceptara[43].

El objeto de la compañía era la distribución en España del petróleo que le suministrara The Asiatic Petroleum y, a través de ella, la Royal Dutch-Shell. La importancia del negocio se pone de manifiesto con el dato de que a la altura de 1925 el 35% del consumo nacional de petróleo era servido por la Petrolífera Española[44]. Atendiendo a la información aportada por Gabriel Tortella, la situación oligopolística del mercado de distribución de crudo, en manos únicamente de tres empresas, deparó unos importantes beneficios extraordinarios, pues en 1923, 1924 y 1925 se repartieron unos dividendos anuales del 70% del capital desembolsado (Tortella, 2003: 51).

Sin embargo, y a pesar de resultados tan prometedores, para 1925 Horacio Echevarrieta había vendido ya su participación del 7,5% en el capital de la compañía al mismo precio que la había adquirido. La Sociedad Petrolífera Española había puesto en circulación un primer millón de pesetas de capital el 3 de enero de 1921, cuatro millones más en diciembre de 1922, otros tres millones durante

1923 y tres más el 20 de enero de 1924, con lo que el capital en circulación ascendía a 11 millones de pesetas de los 25 emitidos nominalmente cuando se fundó la empresa[45]. El paquete de 1.650 acciones de Echevarrieta alcanzaba entonces un valor de 825.000 pesetas, y fue adquirido por Luis Urquijo Ussía, Marqués de Amurrio, integrante del grupo del Banco Urquijo (Anuario Financiero y de Sociedades Anónimas, 1928: 84; Díaz Morlán, 1999: 145-148).

Desde entonces no volvió a participar en negocios de distribución de crudo, a pesar de que en junio de 1925 su amigo Rufino de Orbe —su socio en la Compañía Ibérica de Telecomunicación— le tentó con una participación en la Compañía Petrolífera Hispano-Americana[46]. Desconocemos si esta empresa, dueña del puerto franco de Almería y, según Orbe, poseedora de enormes posibilidades futuras de negocio, llegó a realizar actividad alguna. La cercana instauración del Monopolio de Petróleos, en todo caso, no pudo permitirle más de dos años de desenvolvimiento económico, por lo que de nuevo hemos de pensar en una iniciativa fracasada, en la que no parece siquiera que Echevarrieta llegara a introducirse (Díaz Morlán, 1999: 147-148).

El segundo intento (1927): hombre de paja de los alemanes

El 28 de junio de 1927, un real decreto de la monarquía anunciaba la apertura de un concurso público para la constitución del Monopolio de Petróleos en España, establecido por el ministro de Hacienda, José Calvo Sotelo, mediante otro decreto del 27 de mayo del mismo año. Las razones aducidas para instaurarlo fueron discutidas entonces y analizadas tiempo después (Tortella, 1990, 2003). Aunque Juan March defendió "la libertad comercial e industrial" de petróleos en España cuando supo que el monopolio no iba a ser para él[47], el concurso entraba dentro de la lógica de los objetivos del directorio de Primo de Rivera. Se trataba de evitar que se diera una competencia destructiva entre las escasas fuerzas del capitalismo patrio; también se buscaba una nueva fuente impositiva que sustituyera la esperada por su reforma fiscal frustrada; además, se perseguía la defensa de los intereses del Estado y de los consumidores (así lo afirmaba el preámbulo del decreto), así como convertir la industria petrolera en motor de otras industrias mediante su nacionalización (Tortella, 2003: 56-60).

En el momento de la convocatoria del concurso, Horacio Echevarrieta había ampliado sus miras hacia América Latina. Se hallaba en tratos con un tal señor Andrade, cuñado del presidente de Venezuela, por mediación del gerente del Coto Minero Primitiva, José María de Garay, para concertar con el Gobierno de aquel país la adquisición y distribución en España del 10% del petróleo venezolano. Contamos con una carta de José María de Garay a Horacio Echevarrieta, del 24 de enero de 1927, en la que son mencionados algunos aspectos de este interesante negocio. Al parecer, Garay temía que Andrade se entendiera directamente con Echevarrieta y que le dejara al margen. Por este motivo hacía hincapié en la necesidad de su asistencia técnica para la buena marcha de las negociaciones con el presidente venezolano, de quien esperaba conseguir la concesión anhelada en condiciones favorables[48]. La prohibición que pesaba sobre el decreto del

gobierno frustró estas gestiones. La creación del monopolio por parte del Estado alteraría completamente el panorama petrolífero español a partir del 1 de enero de 1928. La medida gubernamental significaría la exclusividad de la distribución y, por tanto, el apartamiento de esta rama del negocio petrolífero de quienes no ganaran el concurso.

En la pugna entraron hasta seis contendientes, siendo tres los que podían optar a él con alguna posibilidad real de victoria. El principal favorito era el Banco Urquijo junto con la mayoría de los bancos españoles. El segundo en discordia era Juan March, propietario de la Compañía de Petróleos de Porto Pi. El tercero era Horacio Echevarrieta, que decidió presentarse al concurso al percibir que contaba con el favor de Primo de Rivera. Ya hemos visto que podía aportar su larga experiencia empresarial en los sectores de la minería del carbón y del hierro, el transporte marítimo, la construcción naval y la hidroelectricidad, además de su intensa búsqueda de yacimientos de petróleo en territorio nacional y su participación, aunque efímera, en la Sociedad Petrolífera Española. Fue el dictador quien le empujó a presentarse al manifestarle su preferencia por una solución intermedia basada en que el industrial vasco encabezara una candidatura respaldada por la banca, fundamentalmente por el Banco Central, excluyendo de la futura compañía arrendataria a March, que no era de su agrado (Viñas, 1977: 86).

Las influencias extranjeras no eran ajenas a la decisión que debía tomar el Gobierno. La Compañía de Petróleos de Porto Pi estaba asociada a empresas francesas y americanas, y el Banco Urquijo a los ingleses de la Vickers y de la Shell (Tortella, 1990: 86). ¿Representaba Echevarrieta una alternativa puramente nacional alejada de intereses foráneos? Nada más lejos de la realidad. Agobiado por la falta de encargos a partir de que estallara la crisis de la marina mercante a comienzos de la década de 1920, el empresario se lanzó a buscar soluciones para sus Astilleros de Cádiz. Ofreció sus gradas, al igual que hicieron sus competidoras, para la construcción de puentes metálicos y otras infraestructuras, pero ello no bastaba para mantener un mínimo de actividad suficiente. Así que se hallaba más que dispuesto a recibir cualquier propuesta que se tradujera en carga de trabajo para su factoría. Por aquel tiempo,

Alemania venía sufriendo las consecuencias del Tratado de Versalles que, entre otros puntos, limitaba de manera estricta su capacidad de rearme. Para sortearlo había firmado con la Unión Soviética en 1922 el Tratado de Rapallo, una de cuyas cláusulas secretas establecía una colaboración militar oculta entre ambos países por la cual el ejército alemán podría adiestrarse en territorio soviético y efectuar pruebas de tanques y aviones. Sin embargo, quedaba por resolver el desarrollo del arma submarina, completamente prohibida en Versalles. Aquí fue donde las autoridades alemanas se encontraron con Echevarrieta[49].

El almirante Wilhelm Canaris, quien luego se convertiría en el mítico jefe de los servicios secretos del ejército alemán, conocía bien España por sus misiones en la península ibérica durante la Primera Guerra Mundial. Fue él quien contactó con nuestro empresario para proponer la colaboración. Lo que buscaba Alemania era convertir los Astilleros de Cádiz en el lugar donde construir un nuevo prototipo de submarino a escondidas de las demás potencias firmantes de Versalles. A cambio, Echevarrieta obtenía pedidos, financiación y la asistencia técnica de los mejores ingenieros de la época. El tercer interesado era el Estado español. Por diversos motivos de tipo clientelar, Echevarrieta disfrutaba de unas excelentes relaciones con el directorio de Primo de Rivera, que vio con buenos ojos el pacto hispanoalemán, pues gracias a él podía garantizarse la obtención de la mejor tecnología para la renovación del arma submarina y la posibilidad de contar en política exterior con una alternativa a la tradicional subordinación a los intereses de Francia y Reino Unido. El mismo Alfonso XIII inclinaba su ánimo de manera creciente hacia la amistad con Alemania (Díaz Morlán, 2019).

El pacto de Canaris con Echevarrieta se inició por el interés alemán en la construcción secreta de submarinos, pero pronto se trasladó a todo tipo de actividades. Contando con la asistencia técnica alemana, el empresario pactó con el directorio la construcción de la Fábrica Nacional de Torpedos, lanchas rápidas y un nuevo sistema de dirección de tiro. Pronto, de la industria militar se dio el salto a otros sectores. Se creó Iberia, Compañía Aérea de Transportes, que fue en realidad una filial de la Deutsche Lufthansa, y se propusieron infinidad de negocios nuevos relacionados con sectores tan diversos

como la siderometalurgia, la pesca de altura y la energía eléctrica. Y así se llegó al petróleo, con la invitación del directorio a Echevarrieta para que construyera buques-tanque y la explícita intervención de Primo de Rivera para que se animara a presentar su candidatura al concurso para el Monopolio de Petróleos.

Canaris resumió por aquel entonces el interés que para Alemania tenía el que Echevarrieta saliera triunfante en dicho concurso. Por un lado, ello significaría hasta qué punto el Gobierno español le respaldaba en todos los sentidos, al tiempo que se demostraba la magnitud de su influencia y cercanía al poder. Por otro, supondría una victoria del empresario frente a grupos financieros españoles tan potentes como los de Urquijo y March, y paralelamente del grupo alemán frente a sus competidores ingleses, franceses y americanos. Por último, la concesión del arrendamiento a una compañía dirigida por Echevarrieta podría garantizar la obtención para empresas alemanas de numerosos pedidos, de entre los que destacaba como posibilidad la futura construcción de buques-tanque (Viñas, 1977: 50-51).

El 9 de noviembre de 1928 se elevó a escritura pública la contrata para la construcción de un buque-tanque para petróleo y otros servicios auxiliares, con destino a la Marina de Guerra española y a favor de Echevarrieta. El proyecto de convenio había sido ya aprobado por real decreto el 21 de julio, tras ser presentado por el empresario, y fijaba un precio por el buque de 20.743.000 de pesetas, y un plazo de entrega de 32 meses que empezarían a correr una vez se hiciera público dicho contrato; esto es, el buque debería estar dispuesto para su entrega al Estado en julio de 1931. Se aludía también a la posibilidad de que la Marina decidiese encargar a Echevarrieta la construcción de un segundo buque-tanque de idénticas características, quedando comprometido el empresario a entregarlo por un precio algo menor: 19.147.000 de pesetas.

Las negociaciones para este nuevo concierto con el Gobierno español habían comenzado dos años y medio antes, en el verano de 1926, e incluso en una fecha anterior, diciembre de 1925, se había presentado a Luis Cervera, secretario personal del ministro de Marina español, un presupuesto para la construcción de buques petroleros de diversos tonelajes. Eran, por lo tanto, simultáneas en

el tiempo a aquellas que estaban destinadas a pactar la construcción de la Fábrica Nacional de Torpedos y del submarino E-1. Los tres proyectos constituían los puntales más importantes del triángulo de intereses establecido entre la Marina alemana, el Gobierno español y Echevarrieta. De hecho, el proyecto de construcción de buques-tanque podía llegar a representar, en valor económico, una parte mayoritaria de todo el conjunto de negocios que se estaba pactando llevar a cabo. Para los Astilleros de Cádiz suponía una aportación a su facturación global de casi 40 millones de pesetas —si se hacía firme la decisión por parte del Estado de adquirir un segundo buque —, que le garantizaría trabajo más que suficiente para varios años. El convenio era, por lo tanto, de la mayor transcendencia para las ambiciones de Echevarrieta, que se apresuró a proponer a los alemanes, ya en la segunda mitad de 1926, la constitución con capital mayoritario alemán de una sociedad de transportes con buques-tanque. Para la garantía técnica, el empresario firmó en agosto de 1927 un convenio con la A. G. Weser, filial de la Deutsche Schiff-und Maschinenbau A. G. (Deschimag), de Bremen, y pactó con Canaris el acceso de la Marina alemana a las pruebas de los buques.

Pero el proyecto se frustró de manera inesperada cuando el directorio anuló el contrato firmado con el empresario, posiblemente debido al elevado precio de la asistencia alemana y a la influencia de los intereses ingleses. Según el apoderado de Echevarrieta, Adolfo Gaminde, el coste de la operación no fue desdeñable a pesar de no haber comenzado aún la construcción del primer buque-tanque: “pagó el Sr. Echevarrieta derechos reales, hizo gastos, adquirió planos, patentes, etc., y un día cierta resolución ministerial anuló el contrato sin que le hayan sido devueltos los derechos reales pagados, ni indemnizado por la anulación inesperada del compromiso por la voluntad de una sola de las partes”. En efecto, en un último convenio entre la A. G. Weser y Horacio Echevarrieta tras la anulación del contrato por el Estado, la firma alemana calculó su pérdida económica en 585.000 marcos oro, a los que añadió otros 150.000 marcos corrientes como indemnización por no llevarse a cabo la adquisición previamente pactada de maquinaria. Pidió a Echevarrieta que incluyera estas cantidades en la reclamación de quebrantos a realizar al Estado, pero liberó al empresario de cualquier obligación en caso de no

prosperar dicha reclamación (Díaz Morlán, 1999: 207).

La jugosa facturación de casi 40 millones de pesetas en pedidos del Estado que había logrado el empresario para sus Astilleros de Cádiz desapareció por real decreto de la noche a la mañana, en lo que puede apreciarse como el inicio del cambio de parecer del Estado en cuanto a la colaboración con Alemania a través de Echevarrieta. Además, el empresario sufrió con ello un recorte de su crédito ante el grupo alemán que respaldaba sus negocios con el Gobierno español, incrementándose los motivos que llevaban a la prudencia a los ministros alemanes de Negocios Extranjeros, de Economía y de Finanzas, enemigos de la colaboración con Echevarrieta (Viñas, 1977: 40-49).

En vísperas de que se resolviera el concurso para el Monopolio de Petróleos, Canaris observó que de los seis litigantes que habían presentado su oferta al Estado, solo dos gozaban realmente de posibilidades de lograr el arrendamiento del Monopolio de Petróleos: Horacio Echevarrieta y el grupo de 47 bancos españoles encabezado por el Banco Urquijo. El alemán manifestó su confianza en que, de cualquier forma en que se resolviera la pugna, el empresario entraría en la nueva compañía. Por ello apoyó la solicitud de Echevarrieta de un aval del Deutsche Bank de 200 millones de pesetas, a medias con el Banco Central, para satisfacer la exigencia del Gobierno español si quería presentarse al concurso (Díaz Morlán, 1999: 218).

Como es sabido, la concesión recayó finalmente en el grupo del Banco Urquijo[50]. Tres parecen haber sido los motivos fundamentales de que Echevarrieta perdiera la pugna por el Monopolio de Petróleos. En primer lugar, la mayor solidez financiera del Urquijo y el conjunto de la banca nacional frente a la del empresario; en segundo, su carácter español —al menos, en mayor medida que la opción de Echevarrieta—, que casaba mejor con el objetivo del directorio de controlar la influencia extranjera en sectores clave de la economía nacional; en tercero, la posibilidad de que las grandes compañías de distribución de crudo inglesas y americanas boicoteasen a una futura entidad alemana (Díaz Morlán, 2019: 253). Las expectativas de Echevarrieta y del grupo alemán que le secundaba se vinieron abajo en lo que significó,

cronológicamente, el primer revés recibido para el ambicioso objetivo del empresario de constituirse como el intermediario entre Alemania y las autoridades españolas en el conjunto de grandes iniciativas a realizar entre las tres partes. La influencia política de Echevarrieta dejaba ver sus límites por primera vez, si bien es cierto que, como Canaris señalaba intentando consolarse, el hecho de llegar a presentar una potente opción alternativa al conjunto de la banca nacional y de crear serias dudas al Estado a la hora de elegir entre una u otra oferta demostraba el tamaño del poder del empresario (Díaz Morlán, 2019: 254).

Una vez perdido el concurso, Echevarrieta no tuvo más remedio que abandonar el campo de la distribución, pero no se resignó a dejar también la faceta de productor. A la altura de julio de 1930 aún encontramos una escueta información acerca de algunas pretensiones del empresario de hacerse con la propiedad de yacimientos petrolíferos, de nuevo en Venezuela. Su apoderado Adolfo Gaminde le informó en una carta de que la propietaria de las explotaciones en que se hallaba interesado se mostraba favorable a llegar a algún tipo de acuerdo para su reconocimiento y explotación (Díaz Morlán, 1999: 148). Sin embargo, nada más sabemos de este asunto, aunque podemos suponer que tampoco llegó a buen puerto debido a la profunda crisis financiera que Echevarrieta comenzó a sufrir desde los primeros meses de 1931, que imposibilitaría al empresario la aportación de los fuertes capitales exigidos en este tipo de actividad económica. Fracaso tras fracaso, el negocio petrolífero no reportó beneficios a Echevarrieta, y sí le obligó a efectuar cuantiosos desembolsos derivados de las labores de búsqueda y prospección de sus ingenieros, y de preparación de algunos de los negocios luego frustrados.

No terminó ahí la relación de Echevarrieta con el petróleo. A pesar de haber quedado excluido del nuevo monopolio, la política de CAMPSA en relación con la contratación de nuevos buques-tanque se basó en el reparto más o menos equitativo de su construcción entre los diversos astilleros que había en España. Atendiendo a su mayor capacidad, la Sociedad Española de Construcción Naval y Euskalduna se llevaron la mayor parte de los pedidos, pero a la factoría de Cádiz le correspondieron dos barcos. En febrero de 1930 se empezó a construir el Campas, un buque-tanque de seis mil

toneladas, y en julio de 1931 se le encargó su gemelo, el Campero. Entre ambos suponían para los astilleros del empresario una facturación superior a los 20 millones de pesetas y la esperanza de obtener importantes beneficios. Sin embargo, los acontecimientos discurrirían por otra senda, debido fundamentalmente al lastre del hundimiento general de los negocios de Echevarrieta provocado por la llegada de la Segunda República, la anulación de los encargos del Estado al empresario —la fábrica de torpedos y los submarinos— y la consiguiente extinción de la colaboración con Alemania, asuntos que he explicado con detalle en otro lugar (Díaz Morlán, 2019).

Los graves problemas del astillero comenzaron por la necesidad de Echevarrieta de satisfacer urgentes obligaciones de pago, provenientes de otros sectores de su entramado empresarial, y ajenas, por lo tanto, a la factoría gaditana. Conviene tener presente que el cobro de los buques contratados por la CAMPSA se recibía en siete plazos, fijados de acuerdo con el avance de las construcciones. Este sistema estaba pensado para facilitar al constructor los medios necesarios para seguir financiando la realización de los barcos[51]. Pues bien: Echevarrieta empleó estas cantidades de dinero en la cancelación de deudas vencidas cuya devolución reclamaban sus titulares insistentemente, y para sustituirlas recurrió al crédito bancario, cuya devolución garantizó con los futuros plazos de cobro. Por si fuera poco, utilizó los plazos sobrantes como créditos a su favor embargables con los que poder dar satisfacción a otros acreedores. En suma, el trabajo de los astilleros fue convertido entre 1931 y 1934 en el muro de contención de sus numerosos prestamistas, pero al aplicar los ingresos al pago de las deudas condenó a la factoría a sufrir graves penurias de liquidez, poniendo en peligro real la continuación de las construcciones de los buques-tanque.

A pesar de todo, tanto el Campas como el Campero lograron terminarse a duras penas en los plazos convenidos; el último, en mayo de 1934. La contratación de un cañonero para México, el Zacatecas, aplazó la quiebra de la factoría, pero los problemas financieros de Echevarrieta no desaparecieron, sino que se fueron postergando en el tiempo hasta que, en mayo de 1936, el Gobierno de Casares Quiroga decidió la incautación de los Astilleros de Cádiz para garantizar los salarios de los trabajadores —que habían

ocupado la factoría— y la construcción del barco para México. CAMPSA estaba a punto de encomendar a la factoría la construcción de un nuevo buque-tanque, pero la incautación hizo evidente la angustiosa situación financiera de Echevarrieta y finalmente decidió encargárselo a la Sociedad Española de Construcción Naval. Vicente Capell, apoderado de Echevarrieta, resumió escuetamente los acontecimientos: “la intervención ha sido excelente para quitarnos de encima el barco de México; en cambio creo que nos ha estropeado la obtención del barco de la CAMPSA” (Díaz Morlán, 1999: 280 y 312).

Conclusiones

Dentro del maremágnum en el que se desarrolló durante la década de 1920 la industria del petróleo, donde trataban de abrirse un hueco todo tipo de personajes y empresas, con ciertos componentes caóticos e incluso aventureros típicos de una actividad en eclosión, Horacio Echevarrieta constituyó al principio un curioso ejemplo de capitalista-empresario con rasgos que podrían parecerse a los de los actuales business angels, buscando financiar las iniciativas más atractivas que pudieran depararle beneficios en un sector en auge muy prometedor. Su experiencia en sectores cercanos como el carbón y demandantes como el naviero, además de la posibilidad de construir buques-tanque en sus Astilleros de Cádiz, la disponibilidad de capitales tras la guerra mundial y sus contactos con el poder político fueron factores que explican su interés por introducirse en el negocio de la explotación y distribución de crudo a la altura de 1920. Un interés, sin embargo, que no se vio correspondido con buenos resultados económicos.

En 1927, los motivos de Echevarrieta para volver a intentar introducirse en el negocio petrolífero fueron parcialmente diferentes a los de siete años antes. Los Astilleros de Cádiz demandaban más que nunca trabajo para sus gradas, pero esta vez el empresario fue de la mano de un conglomerado de intereses alemanes del que formaban parte empresas, técnicos y, sobre todo, el Gobierno y la Armada de Alemania. Echevarrieta había pactado con ellos convertirse en su hombre de paja en España para sortear las prohibiciones impuestas por el Tratado de Versalles y desarrollar el arma submarina mediante la construcción de un nuevo prototipo en Cádiz. A partir de este primer objetivo, la colaboración hispanoalemana se extendió a todo tipo de iniciativas que incluyeron, entre otras, la presentación al concurso para la obtención del Monopolio de Petróleos. Sin embargo, el poder financiero y político de la otra candidatura, encabezada por el Banco Urquijo, y las dudas que albergó el directorio acerca de la

solidez del proyecto de Echevarrieta —por el temor, sobre todo, a que una empresa de influencia alemana sufriera el boicot de los grandes grupos petrolíferos británicos y americanos— lo hicieron fracasar.

Vista la decadencia económica que sufrió el empresario en los años siguientes, parece, desde la distancia temporal, que el Gobierno español tomó la decisión acertada. Y, a pesar de quedar definitivamente al margen del negocio de la distribución de petróleo, sus Astilleros de Cádiz aún recibieron los encargos de dos buques-tanque y solo la paralización completa de la factoría, en los primeros meses de 1936, impidió que CAMPSA les solicitara un tercero. Pero Echevarrieta, para entonces, ya se había dejado por el camino toda su capacidad económica y su influencia política y su casa empresarial no era ni la sombra de lo que fue.

Bibliografía

CAMPSA (1959): 1928-1958. Compañía Arrendataria del Monopolio de Petróleos, S. A: Resumen de las vicisitudes y actividades, Madrid, Gráficas Reunidas.

Calvo Sotelo, J. (1969): “El nacimiento de la CAMPSA”, en Velarde Fuentes J. (coord.), Lecturas de Economía Española, Madrid, Gredos, pp. 376-396.

— (1974 [1931]): Mis servicios al Estado. Seis años de gestión. Apuntes para la Historia, Madrid, Instituto de Estudios de Administración Local.

Ceballos Teresí, J. G. (1931): La situación económica, financiera y política de España en el siglo XX, Madrid, El Financiero, S. A.

De Miguel, A. (1935): El potencial económico de España, Madrid, Gráfica Administrativa.

Díaz Morlán, P. (1999): Horacio Echevarrieta, 1870-1963. El capitalista republicano, Madrid, LID Editorial.

— (2000): “Un ejemplo de clientelismo empresarial. La influencia política del industrial Horacio Echevarrieta”, Historia Social, nº 36, pp. 101-120.

— (2006): “Los Saltos del Duero (1918-1944)”, en Anes, G. (dir.), Un siglo de luz. Historia empresarial de Iberdrola, Madrid, Iberdrola, pp. 279-324.

— (2019): “Horacio Echevarrieta y los intereses alemanes en España en el periodo de entreguerras”, en Molina Recio, R. (dir.), Pioneros. Empresas y empresarios en el primer tercio del siglo XX en España, Granada, Comares, pp. 233-262.

Dixon, A. (1985): Señor monopolio. La asombrosa vida de Juan March, Barcelona, Planeta.

Lozano Courtier, A. (1997): La moderna construcción naval militar en Galicia: el Arsenal de Ferrol, 1880-1936, Santiago, tesis doctoral, Universidad de Santiago.

Ossa Echaburu, R. (1969): El Bilbao del Novecientos. Riqueza y poder de la ría (1900-1923), Bilbao, Biblioteca Vascongada Villar.

Pastor Ridruejo, L. (1986): “La creación del Monopolio de Petróleos”, en Instituto de Estudios Fiscales (ed.), La Hacienda pública en la dictadura, 1923-1930, Madrid, Ministerio de Hacienda, pp. 147-160.

Ramos Oliveira, A. (1934): “Historia del Monopolio de Petróleos”, Leviatán, nº 5, septiembre [reimpreso, 1974, pp. 48-56].

Roldán, S.; García Delgado, J. L. y Muñoz, J. (1973): La formación de la sociedad capitalista en España, 1914-1920, Madrid, Confederación Española de Cajas de Ahorro, 2 tomos.

Romero González, J. y Houpt, S. (1998): “La Sociedad Española de Construcción Naval, 1908-1939. La consolidación de la intervención directa del Estado”, en Houpt, S. y Ortiz-Villajos, J. M. (dirs.), Astilleros Españoles, 1872-1998. La construcción naval en España, Madrid, LID Editorial, pp. 95-146.

Torres Villanueva, E. (1989): Ramón de la Sota: Historia económica

de un empresario (1857-1936), tesis doctoral, Madrid, Editorial de la Universidad Complutense, 2 tomos.

— (1998): Ramón de la Sota (1857-1936). Un empresario vasco, Madrid, LID Editorial.

Tortella, G. (1990): "CAMPSA y el Monopolio de Petróleos, 1927-1947", en Martín Aceña, P. y Comín F. (eds.), Empresa pública e industrialización en España, Madrid, Alianza, pp. 81-116.

— (2003): "El petróleo en España antes del monopolio" y "El Monopolio de Petróleos", en Tortella, G., Ballestero, A. y Díaz Fernández, J. L., Del monopolio al libre mercado. La historia de la industria petrolera española, Madrid, LID Editorial, pp. 21-91.

Valdaliso, J. M. (1991): Los navieros vascos y la marina mercante en España, 1860-1935. Una historia económica, Bilbao, Instituto Vasco de Administración Pública.

— (1994): Listado de inversores en sociedades mercantiles creadas en Vizcaya, 1879-1913, Bilbao, Universidad del País Vasco.

Viñas, Á. (1977): La Alemania nazi y el 18 de julio, Madrid, Alianza.

Segunda parte

Los procesos de expansión

Capítulo 6

De la autarquía al desarrollismo: la expansión de la industria de los hidrocarburos en España (1947-1981)*

52

Gloria Quiroga

La historia de los hidrocarburos en España durante la segunda mitad del siglo XX viene marcada por dos hitos legislativos, La ley por la que se renovaba el Monopolio de Petróleos en 1947 y la creación del Instituto Nacional de Hidrocarburos en 1981. En estos 34 años, España iba a vivir una brutal transformación económica y de modernización, pasando de ser un país atrasado a uno industrializado basado en un modelo intensivo en energía, especialmente en petróleo, proceso que marcaría tanto la exploración como la producción y la comercialización del petróleo y sus derivados.

Hasta 1954 no se recuperaron los niveles de renta ni de bienestar anteriores a la Guerra Civil, pero, a partir de ese momento, comienzan a atenuarse la rigideces autárquicas y el intervencionismo económico y a darse una apertura gradual que se vio acrecentada con el Plan de Estabilización de 1959. La economía española entró en una fase de expansión sin precedentes, lo que iba a permitir a España sumarse a la ola de crecimiento económico que estaba experimentando Europa tras el fin de la Segunda Guerra Mundial, gracias al bajo precio de la energía, especialmente del petróleo, además de una mano de obra barata y divisas provenientes de emigrantes y turistas (García Delgado, 1995). Las tasas de crecimiento españolas fueron asombrosas: entre 1950 y 1974, el PIB creció a una tasa anual 4,5 veces superior a la de los cien años anteriores, casi siete veces mayor que en la primera mitad del siglo XIX, y el doble que entre 1974 y 2007. Y la tasa de crecimiento anual del PIB per cápita fue de un 5,3% anual, lo que

significa que, en 1974, la renta per cápita era 3,6 veces mayor que en 1950, lo que permitió a España entrar en una fase de convergencia con los países avanzados (Prados y Alonso, 2020).

Así pues, durante casi quince años, España vivió su golden age, como la estaban experimentando el resto de los países europeos con unos años de anticipación, que lamentablemente finalizó por la crisis del petróleo de 1973, aunque las consecuencias llegarían más tarde a nuestro país debido en gran parte a la política intervencionista del Estado, que decidió no repercutir completamente el aumento del precio del petróleo al consumidor.

El año 1947 iba a ser un año crucial en la historia de CAMPSA. Según el artículo 14 del Real Decreto de 28 de junio de 1927, por el que se establecía el Monopolio de Petróleos en España, "La duración del contrato será de veinte años, y si, transcurrido ese plazo, se anunciare nuevo concurso para la realización del servicio, la Compañía adjudicataria gozará del derecho de tanteo". La fecha de finalización del contrato había llegado y era el momento de prolongarlo, reformarlo o incluso abolirlo. Obviamente, en la mentalidad del primer franquismo, claramente nacionalista, autárquico, receloso del sector privado y caracterizado por un marcado intervencionismo, unido a las dificultades económicas derivadas de la Segunda Guerra Mundial, la última opción ni se planteaba, al mismo tiempo que se asentaba la idea de la necesidad de que el Estado actuara como empresario y que pudiera llevar a cabo la tan ansiada industrialización plena del país, que la iniciativa privada, según la ideología oficial, no había sido capaz de realizar.Por lo tanto, solo quedaban como opciones prolongar o reformar el Monopolio de Petróleos.

Tal y como mostró Tortella (1990), el monopolio no había logrado todos los fines para los que se había creado, ya que no repercutió en la mejora de la calidad del servicio, ni tampoco permitió la adquisición de yacimientos, ni la exploración del territorio nacional, ni el desarrollo de una industria del refino. Probablemente, con otras medidas se habrían alcanzado mejor los objetivos. Por ejemplo, la creación de un arancel de aduanas hubiera rendido ingresos similares o incluso mayores y así se hubieran podido aumentar ingresos del Estado y paliado el déficit presupuestario, la

gran preocupación del Calvo Sotelo, el creador del monopolio. Sin embargo, él consideraba que el monopolio había sido un gran logro: "El Estado, España, he aquí el benefactor absorbente y privilegiado del nuevo monopolio" (Calvo Sotelo, 1974: 143), frase que se ajustaba perfectamente al ideario franquista.

Lo cierto es que el preámbulo de la Ley de 17 de julio de 1947 por el que se reorganizaba el Monopolio de Petróleos no dejaba lugar a dudas de por dónde iban a discurrir los próximos casi cuarenta años en la historia de CAMPSA:

La organización del Monopolio de Petróleos, indiscutible acierto del insigne señor Calvo Sotelo, ha permitido durante veinte años la prestación de un excelente servicio público del mayor interés; ha producido al Tesoro ingresos cuantiosos; y, sobre todo, ha servicio para asegurar el suministro de vitales productos en el periodo de nuestra Cruzada Nacional y en los años críticos de la guerra mundial.

Tan brillantes resultados excluyen toda idea de transformación radical del Monopolio, en cuanto a su organización esencial y a la forma de explotación del nuevo servicio.

Esta versión excesivamente triunfalista del éxito del monopolio implicaba que la explotación de este iba a continuar atribuida, y sin fecha de caducidad, a la Compañía Arrendataria del Monopolio de Petróleos y que la alta dirección del monopolio continuaría bajo la tutela del Ministerio de Hacienda, así como que se mantuviera la potestad de fijar precios de venta de los productos en manos del gobierno. Por su parte, la compañía recibiría como remuneración por la gestión el 4% del producto líquido de la renta y el 25% de las cantidades que el Estado recaudaría en concepto de impuestos. Y se dejaba un plazo de dos meses para que aquellos accionistas que no quisieran permanecer cedieran sus participaciones al Estado, dado que el accionariado de CAMPSA era mixto, con presencia estatal y privada, especialmente vinculada al sector financiero.

Hasta aquí pocos cambios. Sin embargo, el espíritu franquista iba a dejar su impronta al introducir sustanciales variaciones tanto en el procedimiento de concesión como en las condiciones de administración del servicio, quedando el monopolio como "un organismo del Estado que funcionará en régimen de desconcentración de servicios" y reforzando el Estado "su intervención". Si bien es cierto, como ya se ha expuesto en capítulos anteriores, que hubo otros países donde los estados decidieron crear compañías bajo la tutela total o parcial de los estados para asegurarse el abastecimiento de petróleo (como ELF en Francia o ENI en Italia), en España el intervencionismo dio un paso más allá y decidió que solo una única compañía iba a poder actuar en territorio español (exceptuando las islas Canarias).

Sus funciones iban a abarcar "la importación, manipulaciones industriales de todas clases, almacenaje, distribución y venta del petróleo y sus derivados en estado sólido, líquido o de gas" y, sobre todo, se dejaba claro que iba a primar el interés por "explotar procedimientos industriales conducentes a la producción nacional de los mismos y de toda clase de combustibles líquidos y aceites lubricantes, partiendo de materias primas nacionales o importadas". Intervencionismo y autarquía, los dos principios económicos fundamentales del primer franquismo, estuvieron muy presentes en la elaboración de la ley. Sin embargo, la realidad acabaría mostrando que, en el caso de los hidrocarburos, la autosuficiencia se tornaba imposible en nuestro país.

Con sus más y sus menos, la ley de 1947 fue una victoria para CAMPSA, que iba a continuar como arrendataria del monopolio durante casi cuarenta años. Sin embargo, el camino hasta la promulgación de la ley estuvo lleno de sobresaltos, especialmente por la escasa simpatía que los elementos más nacionalistas del régimen franquista sentían hacia la compañía y que revelaban la sempiterna lucha fratricida entre los ministerios de Hacienda e Industria, que desde la creación del Instituto Nacional de Industria (INI) en 1941 se había agudizado, como no podía ser de otra manera, dado que el artículo primero de la ley fundacional del INI decía que su objetivo era "propulsar y financiar, en servicio de la Nación, la creación y resurgimiento de nuestras industrias, en especial de las que se propongan como fin principal la resolución de

los problemas impuestos por las exigencias de la defensa del país o que se dirijan al desenvolvimiento de nuestra autarquía económica". ¿Había alguna industria que se ajustara más a este espíritu que la de los hidrocarburos? De ahí la obsesión de José Antonio Suanzes, ministro de Industria y fundador y primer presidente del INI, además de militar, por controlar la política energética.

Un balance de los 20 primeros años de vigencia del monopolio otorgaba un desempeño bastante modesto a CAMPSA, con carencias en muchas áreas, aunque en su descargo había que tener en cuenta que el periodo 1927-1947 fue de gran convulsión política no solo en España, sino también a nivel mundial: fin de la monarquía alfonsina, crisis del 29, Segunda República, Guerra Civil, Segunda Guerra Mundial y aislamiento internacional del régimen franquista. De las tres vertientes que una compañía petrolífera puede desarrollar y que fueron encomendadas a CAMPSA en la ley fundacional, en el upstream o búsqueda y explotación de yacimientos, la actividad había sido prácticamente nula; en el midstream o almacenamiento, transporte y comercialización de petróleo crudo, CAMPSA había tenido un desempeño aceptable al crear una flota petrolera. Sin embargo, en el downstream o refino, producción y comercialización, la compañía destacó por su total falta de iniciativa en materia de instalaciones de plantas de refino, mientras que la calidad del servicio al consumidor, en lo que a estaciones de servicio se refiere, no fue del todo satisfactoria, algo por otra parte esperable al actuar en régimen de monopolio.

Por tanto, las quejas sobre el desempeño de CAMPSA se centraban en el upstream y el downstream. Las dificultades para adquirir yacimientos eran obvias, dado el carácter "oficial" de CAMPSA, pero no tanto de la creación de una industria del refino, actitud de la que el propio Calvo Sotelo se quejó: "La resistencia a la instalación de refinerías fue verdaderamente tenaz en algunos gestores de CAMPSA. Para contener la iniciativa ministerial apelaron a toda clase de argucias. Llegaron incluso a sostener que las refinerías son un mal negocio" (1974: 146, nota 2), acusando directamente al sector financiero "[La Banca] no sentiría nunca con la debida acuciosidad el problema industrial" (1974: 145), porque no entendía la esencia del monopolio que debía ser "no

simplemente una organización de venta de gasolina al menudeo. El monopolio había de nacionalizar la flota; debía industrializar el refino; tenía que preocuparse por adquirir yacimientos…" (1974: 146).

Sin embargo, un análisis económico daba la razón a los gestores de CAMPSA: el reducido tamaño del mercado español y la estructura de costes hacía inviable la instalación de plantas de refino en España[53]. A pesar de ello, el empeño del Ministerio de Industria y del INI bajo la tutela de Suanzes, siguiendo los preceptos autárquicos de desarrollar bajo cualquier circunstancia la industria de los hidrocarburos, se hizo patente desde sus inicios. Así, y aún en plena vigencia de los 20 años iniciales del monopolio, el INI creó en 1942 la Empresa Nacional Calvo Sotelo (ENCASO) para el procesado de las pizarras bituminosas, al mismo tiempo que comenzaban a difundirse acusaciones de mala praxis de CAMPSA, como incumplimiento de su contrato con el Estado, de suministrar productos de mala calidad o de ser la responsable de la insuficiencia en el abastecimiento. Tal debió ser la presión contra la compañía, que el propio consejo de administración, ante el sombrío panorama por una eventual no renovación, solicitó al ministro de Hacienda e incluso al propio Franco la prórroga por cinco años del contrato vigente. Entre sus argumentos destacaban la buena gestión, habiendo conseguido romper el bloqueo comercial de las grandes compañías petrolíferas mundiales en un periodo tan complicado como la Segunda Guerra Mundial y especialmente los enormes beneficios que el Estado había obtenido, unos 7.300 millones de pesetas y un incremento patrimonial de más de 1.000 millones en factorías, buques-tanque, vagones-cisterna, surtidores…(Tortella, Ballestero y Díaz, 2003: 205-206) sin haber tenido el Estado que efectuar desembolso alguno.

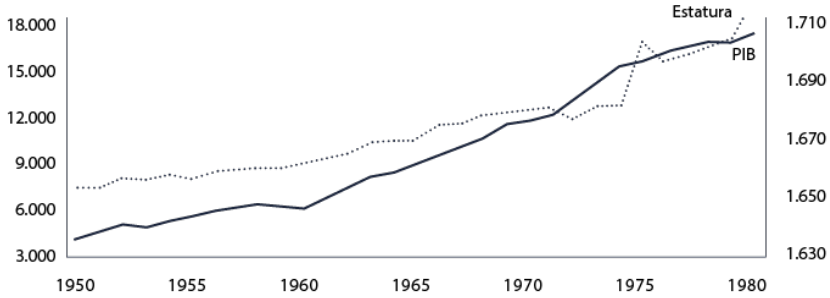
Finalmente, la ley de 1947 fue salomónica: perpetuaba la concesión del Monopolio en términos similares al de 20 años atrás, pero también reservaba una parcela de acción al INI en una industria tan estratégica como la de hidrocarburos. Así, todas las funciones atribuidas a CAMPSA y citadas anteriormente, podían ser alteradas por excepciones que "el Gobierno haya acordado o acuerde, autorizando por decreto el ejercicio de estas actividades, en forma concreta, a determinadas entidades públicas o privadas". Con estas

líneas se volvía a sembrar la semilla de la discordia entre Hacienda e Industria, mucho más recrudecida. Y, además, no hay que olvidar que CAMPSA era una empresa privada y, como tal, sus intereses chocaban con los de un Estado tan intervencionista como el franquista, que se mantuvo fiel a estos principios hasta bien entrada la década de los cincuenta. En cualquier caso, era muy difícil, prácticamente imposible, que el capital privado invirtiese en industria básica en nuestro país, dado nuestro escaso conocimiento, formación y capacidad tecnológica, por lo cual, la única salida posible era empezar a colaborar con empresas extranjeras que aportaran su know-how y su experiencia para la puesta en marcha de las industria del petróleo y la petroquímica, aunque eso supusiera un giro copernicano en el discurso oficial, como más tarde se verá.

Pues bien, en este contexto de un renovado monopolio en favor de CAMPSA y a las puertas de un intenso proceso de cambio estructural, la economía española se enfrentaba a partir de la segunda mitad de los cincuenta a un periodo de crecimiento económico, modernización e industrialización, que se aceleró a partir de 1959 con el Plan de Estabilización, y que conllevó un uso intensivo de la energía, no solo centrado en el sector secundario, si también en el primario, y como consecuencia del aumento del nivel de vida y de renta, en el mayor consumo de bienes, entre ellos los energéticos. La renta per cápita de los españoles, así como otras medidas de bienestar, como puede ser la estatura, tuvieron un crecimiento espectacular, tal y como muestra el gráfico 1.

Gráfico 1

PIB per cápita y estatura en España, 1950-1980 (EKS $2011 y mm)

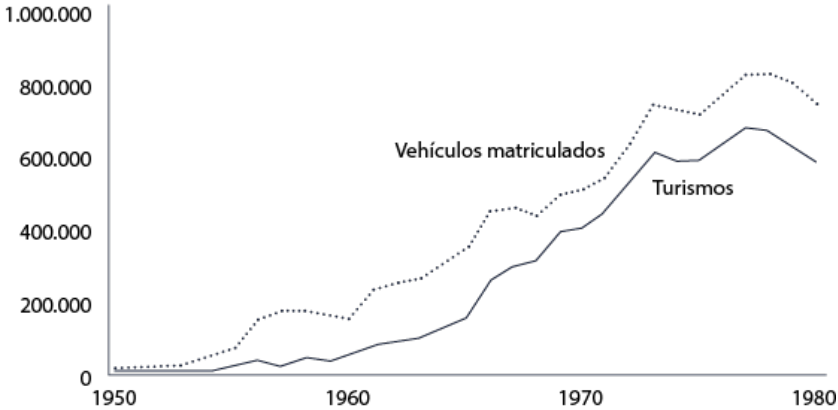


Fuente: Prados (2017) y Quiroga (2003).

A partir de 1950 y en muy pocos años, España iba a dejar el atraso secular para entrar de pleno en la modernización: de una población anclada en el sector primario a una empleada en el secundario y terciario[54]; un éxodo rural que permitió un intenso proceso de urbanización; un aumento del nivel educativo y también el uso de bienes de consumo, como podía ser el automóvil, que pasó de suponer el 36% del total de vehículos matriculados en 1950 al 80% en 1970 (gráfico 2). El utilitario 600 de SEAT (que empezó a fabricarse en 1957) se iba a convertir en todo un símbolo del desarrollismo español de los años sesenta, y con el avance de las infraestructuras llenó las carreteras del país y supuso la motorización definitiva de este. Durante 15 años, España vivió su golden age, que, como en el resto del mundo occidental, terminaría bruscamente en 1973 con la primera crisis del petróleo, y que supuso un punto de inflexión en este proceso.

Gráfico 2

Vehículos matriculados anualmente (total y turismos), 1950-1980



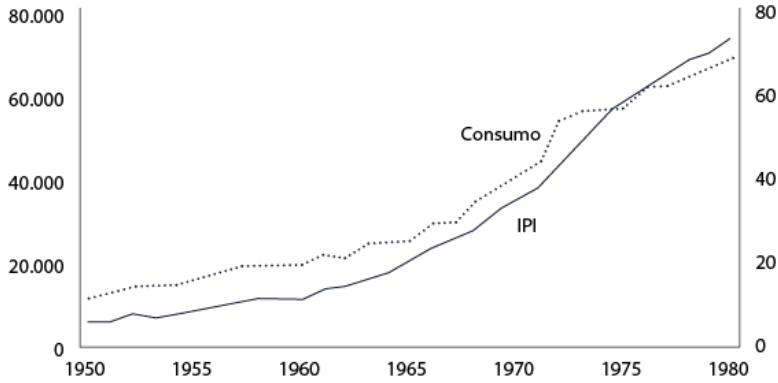
Fuente: Gómez Mendoza y San Román (2005).

Este intenso proceso de modernización e industrialización tuvo su fiel reflejo en el consumo de energía primaria, como muestra el gráfico 3. A partir de 1960 España iba a necesitar petróleo y sus derivados en cantidades crecientes y desde las instancias gubernamentales, y desde la propia CAMPSA, se tuvieron que tomar decisiones para dar cobertura a la fuerte demanda de este producto.

Gráfico 3

Índice de producción industrial y consumo bruto de energía primaria

(1995 = 100 y MILES DE toneladas equivalentes de petróleo)



Fuente: Carreras (2005).

El upstream español: los inicios de la actividad

de exploración

Esta fase de la industria petrolífera incluye la búsqueda de potenciales yacimientos de petróleo crudo y de gas natural, así como la perforación de pozos exploratorios y su explotación hasta llevar el petróleo o gas hasta la superficie.

El INI puso desde sus orígenes un empeño en la búsqueda de yacimientos, dado que las inversiones requeridas y el riesgo asumido para esta actividad solo podían ser llevadas a cabo o por la acción del Estado o por grandes empresas nacionales que en la España de los años cuarenta escaseaban. Por vía legislativa se declaró la reserva a favor del Estado de todo el territorio nacional (que también incluía las colonias africanas), salvando las concesiones ya otorgadas.

Aunque en la década de los cuarenta se habían llevado a cabo algunos sondeos por parte de CAMPSA en territorio nacional, sin resultados positivos, y por parte del INI en la cuenca de Noguera-Ribagorzana y una zona entre las provincias de Soria y Guadalajara, la intensificación de esta tarea se produce a partir de 1951 y ligada a un "visionario" americano, Georges Crammer, que vio en una estructura geológica denominada Marcilla (Navarra) altas posibilidades de encontrar hidrocarburos. Bien conectado tanto con CAMPSA como con el INI, consiguió los permisos necesarios para iniciar el proyecto llamado Valdebro, sorteando todas las dificultades legales para llevarse a cabo, en el que finalmente participaron empresas norteamericanas, con GAO (General American Oil Company of Texas) a la cabeza y el INI, que había decidido introducirse en las actividades de upstream, en detrimento de CAMPSA, amparándose en la posibilidad legal que la ley de 1947 había introducido, al ser considerado de interés nacional. En el acuerdo firmado entre el INI y GAO, cada una de las partes

aportaba el 50% del capital requerido y, en el caso de que se pudiera poner en explotación, la compañía americana se llevaría el 30%. El sondeo llevado a cabo en 1953 fue un rotundo fracaso, a pesar de las esperanzas que el presidente de GAO había puesto en el proyecto, del que llegó a pensar que "habría de ser uno de los más grandes del mundo" (Tortella, Ballestero y Díaz, 2003: 270). A este sondeo le siguieron otros en la misma zona, pero con idénticos resultados.

Sin embargo, este fracaso no melló en la voluntad del INI de obtener petróleo y el siguiente intento se realizó con grupos franceses para explotar el Sahara Occidental, y especialmente la zona francesa, donde ya se habían descubierto algunos yacimientos y que podía ser extensible a Guinea, todavía en estas fechas colonia española. Sin embargo, el intervencionismo del INI volvió a manifestarse en la Ley de 1958 sobre el Régimen Jurídico de Investigación y Explotación de Hidrocarburos, que obligaba a cualquier interesado en explorar los territorios coloniales a comprometerse a realizar inversiones en territorio peninsular. Aún con todo, fueron algunas las compañías extranjeras que decidieron aceptar esta imposición para emprender labores de prospección en la zona del Sahara, pero de nuevo, sin resultados positivos, lo mismo que en Guinea Ecuatorial y Fernando Poo, mientras estas fueron colonias españolas. Y en la península, a pesar de que se realizaron sondeos a lo largo y ancho de la geografía, solo fue destacable el descubrimiento del yacimiento de Ayoluengo, en el que colaboraron CAMPSA y el consorcio Chevron-Texaco, y del que se pudo extraer por primera vez petróleo, aunque en pequeñas cantidades, estimándose en un total de unos tres millones de barriles. Los primeros barriles fueron llevados por carretera a Bilbao y desde allí embarcados en un buque de CAMPSA con destino a la refinería de Cartagena. La publicidad dada al hallazgo fue masiva, no solo desde las altas instituciones del Estado, sino también desde la propia CAMPSA, que quería mostrar que por fin estaba cumpliendo con la misión encomendada en 1927 de buscar petróleo. Con todo, el petróleo era de mala calidad y, finalmente, se utilizó para ser quemado directamente en factorías.

La financiación de todas estas actividades por parte del INI se hizo con los "descuentos" obtenidos de REPESA (Refinería de Petróleos

de Escombreras, S. A.), cuyo beneficiario era el propio INI. En esta refinería, el petróleo era suministrado por Caltex, que se pagaba siguiendo la tarifa denominada posted price o precio oficial por el que las compañías pagan sus impuestos en origen. Dada la tendencia a la baja del precio del petróleo, a mediados de los cincuenta, REPESA y Caltex decidieron aplicar a esa tarifa un descuento de 10 centavos por barril, cantidad que era recibida no por REPESA, sino por el propio INI, que lo usaba en las labores de exploración (Ballestero, 1989). La operación del "descuento" era del total desagrado del monopolio, que veía cómo tenía que pagar más a REPESA que a otras refinerías, por lo que finalmente quedó en suspenso, sin que el INI consiguiera contraprestación alguna. El ganador en esta batalla había sido el Ministerio de Hacienda.

Si la actividad de upstream en territorio nacional se saldó con un rotundo fracaso, a pesar de los sondeos llevados a cabo y de los metros perforados, en el exterior, el resultado global no fue tan negativo. Las primeras actuaciones estuvieron localizadas en Venezuela, donde ya había tenido un papel destacado CEPSA en sus inicios, y fueron de la mano de Ildefonso (González) Fierro, uno de los grandes empresarios de la España de la época, pero no prosperaron. Sin embargo, en la década de los sesenta, con un consumo creciente de productos petrolíferos, se hacían imprescindibles más y mejores actuaciones, dado que el 100% de las necesidades de estos productos habían de ser adquiridas a terceros. Y es en este contexto donde nace Hispánica de Petróleos, S. A., Hispanoil, en 1965.

Esta empresa nació por el impulso del ya mencionado Ildefonso Fierro, a quien le fue propuesto un jugoso contrato en Kuwait. En este emirato operaba la Kuwait Oil Company, constituida al 50% por BP y Gulf, que tenía la concesión de todo el territorio. Sin embargo, un cambio legislativo les obligó a renunciar a aquellas zonas que no tuvieran en explotación, que fueron adjudicadas a la empresa de mayoría estatal, Kuwait National Petroleum Company (KNPC). Y precisamente esta última fue quien ofreció al Grupo Fierro participar en el concurso de adjudicación de zonas, proporcionándoles además cierta "información privilegiada", que consistía en que su oferta debía incluir la salida comercial del futurible crudo, que en este caso podría ser el mercado español.

Fierro, entusiasmado con el proyecto, pero consciente de sus limitaciones financieras para un proyecto de tal envergadura, decidió involucrar al INI, de tal manera que Hispanoil quedó constituida por el INI (50%), Ibérica de Petróleos (35%) y Financiera Fierro (15%), aunque posteriormente entraron CEPSA y Petroliber con un 20% cada una, resultando que el INI pasaba a ostentar el 40%, mientras que Financiera Fierro e Ibérica de Petróleos, un 10% cada uno.

Tras muchas dificultades tanto desde Kuwait como en España, especialmente las procedentes del Instituto Español de Moneda Extranjera (IEME), el organismo público encargado de la política monetaria exterior y del tipo de cambio oficial de la peseta a otra divisa, el acuerdo KNPC-Hispanoil se firmó en condiciones muy favorables para el emirato: tenían el 51% de la compañía y la inversión la hacían exclusivamente los españoles. Sin embargo, por primera vez en nuestra historia, España ponía su "pica en Flandes" en el upstream internacional. Pero, otra vez más, el resultado final fue un rotundo fracaso, pues las áreas a explorar no contenían hidrocarburos.

A pesar de este importante tropiezo, Hispanoil continuó sus tareas de exploración en el mercado internacional y la siguiente escala fue en 1965 en Libia, donde, por fin, cosecharon un gran éxito. El gobierno libio sacó a concurso la adjudicación de nuevas concesiones e Hispanoil decidió concurrir en colaboración con Aquitaine y Murphy, teniendo un 42% del capital de la nueva empresa. El descubrimiento de pozos en las zonas adjudicadas permitió producir para Hispanoil unos 10.000 barriles/día durante varias décadas.

Hubo otros intentos de salir al exterior, como el de Dubái con la empresa francesa Total en 1969. Esta estaba interesada en entrar en el mercado español para dar salida a su stock de crudo y, de hecho, había participado, sin éxito, en algunos concursos para la implantación de refinerías en nuestro territorio. Ahora, se le presentaba la oportunidad, ofreciendo a Hispanoil una importante participación en Duma, la empresa de la que era titular del 50% de la concesión marítima en el emirato de Dubái, en condiciones ventajosas para la compañía española, que iba a poder acceder a un

25% de un proyecto que preveía obtener unas 50.000 toneladas anuales (Tortella, Ballestero y Díaz, 2003: 288), a cambio, eso sí, de un contrato en firme de venta de crudo, que era el interés primordial de Total, que también se comprometía a realizar inversiones en España. Sin embargo, el proceso no se desenvolvió como estaba previsto, ya que la presencia mayoritaria de accionistas privados en Hispanoil (60% del total) se reveló como un obstáculo insalvable y, finalmente, el contrato fue firmado por el propio INI en lugar de Hispanoil, que quedó muy tocada. Por último, los acontecimientos históricos de las nacionalizaciones del crudo en Irak, Argelia y otros países y la primera crisis del petróleo supusieron que las disponibilidades de crudo de Total disminuyeran y, con ello, el interés por invertir en España[55].

A partir de ese momento, Hispanoil entró en una situación muy complicada y desde el INI empezó a cuestionarse la viabilidad de la compañía, dada su dudosa rentabilidad futura y los compromisos financieros presentes, e incluso se barajó la posibilidad de su liquidación. Finalmente, y tras arduas negociaciones, el INI adquirió las participaciones de CEPSA y Financiera Fierro, mientras que las de Petroliber e Ibérica de Petróleos pasaron a manos de la Dirección General del Patrimonio del Ministerio de Hacienda. Así pues, Hispanoil se convirtió en 1972 en una empresa 100% estatal y en un nuevo campo de batalla para la ya recurrente lucha entre Industria y Hacienda.

El panorama internacional estaba a punto de sufrir un cambio radical que iba a dar al traste con el maravilloso crecimiento económico que el mundo había disfrutado tras la recuperación de la Segunda Guerra Mundial, la golden age. En 1973, la OPEP, la Organización de Países Productores de Petróleo, formada por algunos de los mayores exportadores de petróleo, decidió elevar el precio de petróleo en represalia al apoyo de Occidente a Israel durante la guerra de Yom Kipur que acababa de suceder. Este brutal aumento del precio de un bien del que el mundo industrializado era tan dependiente provocó un auge de la inflación y el inicio de una crisis económica de grandes proporciones. Y lo que era aún peor, en el corto plazo, no había escapatoria posible de esta fuerte dependencia, máxime en un país como España donde la producción nacional era solo del 2% del consumo y la de Hispanoil, procedente

del exterior, del 8%. Ahora más que nunca era necesaria una búsqueda de hidrocarburos, y desde el sector público, al menos sobre el papel, se estaba dispuesto a hacer cualquier desembolso necesario. Otro asunto era el cómo y el quién, porque la pugna Industria-Hacienda tornaba complicada el diseño de una estructura financiera sólida. Obviamente, los mayores inconvenientes provinieron de Hacienda, que era la gran "perdedora" en esta batalla. No obstante, y no sin dificultades, se logró sacar adelante el Plan Energético Nacional (PEN) de 1974 que contemplaba el Plan de Exploración en el Interior (PEI) y el Plan de Exploración en el Exterior (PEE) para allende nuestras fronteras. Las previsiones de ambos planes pecaron de demasiado optimismo y los resultados no supusieron ni un 25% de las cifras originales. Lo que sí parece que fue admitido ya por las autoridades (y, de hecho, se sancionó legalmente) era que había que dejar libertad de acción a la iniciativa privada, eliminando reminiscencias del pasado, como podían ser las reservas del Estado, zonas donde el INI o CAMPSA tenían el monopolio de exploración, aunque permanecieron otras normas de carácter más nacionalista y autárquico, como la prohibición de presencia directa o indirecta de estados extranjeros o la escasa libertad de contratación de personal foráneo.

Con este nuevo marco legislativo, CAMPSA decidió lanzarse a la exploración del territorio nacional, lo que preocupó, y mucho, al INI, que veía como su "rival" le tomaba la delantera. Para intentar frenar y sumarse a la carrera, decidió reorganizar todas las participaciones que tenía en varias empresas del sector, para quedarse con una única cuya titularidad fuera al 100%, siendo la elegida ENPASA, que pasó a denominarse ENIEPSA (Empresa Nacional de Investigación y Exploración de Petróleo, S. A.). Y una vez creado el instrumento, solo le faltaba la financiación, que consiguió de los presupuestos públicos argumentando que era más ventajoso encontrar un barril nacional que uno en otro país. Nacionalismo económico en estado puro.

Pero también entraron operadores extranjeros en la exploración del subsuelo español, en este caso, el fondo marino o más conocido como offshore. Fue el caso de Shell que había iniciado la actividad a finales de los sesenta en el golfo de Cádiz de la mano de CAMPSA, aunque su gran apuesta fue Amposta, donde participaron además de

Shell y CAMPSA, el INI con un 24% y Coparex con un 16% (Tortella, Ballestero y Díaz, 2003: 355). Las pruebas arrojaron un volumen de crudo importante como para ubicar los pozos de producción, pero de mala calidad, lo que hizo que su uso fuera para asfalto. Este aparente éxito permitió la llegada de otras compañías para realizar sondeos en el Mediterráneo, como el yacimiento Casablanca, liderado por CNWL y Pacific, dos compañías canadienses, y Chevron, más ENIEPSA, en nombre del INI o Dorada (ambos en Tarragona), al consorcio formado por Getty y Union Texas y al que también se incorporó ENIEPSA. En términos generales, en la segunda mitad de la década de los setenta se asistió a una intensa actividad de exploración en el Mediterráneo y a unos resultados muy escasos.

En el interior de la península, las exploraciones se orientaron hacia la zona del Pirineo aragonés, dado que en el lado francés se habían descubierto reservas de gas importantes. De nuevo, la iniciativa partió del INI para comenzar los sondeos en la zona de Jaca, con un coste muy elevado, pero del que se esperaba obtener buenos resultados. Sin embargo, la realidad se impuso y no se encontraron reservas en cantidad. Pero la fortuna iba a sonreírles de manera fortuita, ya que sí se descubrieron reservas no muy cuantiosas, pero sí económicamente explotables, en una zona muy próxima que se denominó Serrablo. Otras explotaciones gasistas se dieron en el golfo de Cádiz y en el mar Cantábrico, pero los resultados tampoco fueron brillantes. En definitiva, desde mediados de los setenta hasta finales de los ochenta prácticamente todo el territorio peninsular fue investigado, revelando que España no era un país de hidrocarburos.

Faltaba la faceta exterior, donde Hispanoil iba a intentar volver a brillar. Con el PEE de 1974 obtuvo financiación importante para sus proyectos que se desarrollaron en Argelia, en colaboración con la empresa pública Sonatrach, que, aunque arrojó reservas modestas, estas llegaron en plena segunda crisis del petróleo en 1979, lo que compensó el coste de la operación; en el proyecto Seagap, en colaboración con otras compañías como AGIP, Getty o Phillips, dedicado a la exploración de zonas de aguas profundas en la costa africana (Costa de Marfil, Congo-Brazzaville y Egipto), que fue un fracaso, quizá porque fue prematuro, ya que años después y con

nueva tecnología se demostró la existencia de importantes reservas; en el fallido proyecto en Guinea Ecuatorial, donde la operación se vino al traste no por no ser viable, sino por las presiones políticas a las que el régimen guineano sometió a Hispanoil; en Irán, sin duda tuvo lugar la mejor operación de exploración de la década de los setenta, ya que se descubrieron importantísimas reservas de gas, pero otro asunto era su explotación: la zona era inaccesible y el mercado local era muy pequeño, por lo que la única salida era en gaseoducto hacia Europa, que era inviable económicamente. Todo ello supuso el fin de la aventura persa, aunque Hispanoil consiguió de las autoridades iraníes una compensación económica por los gastos realizados, cantidad que nunca se llegó a percibir porque en ese preciso momento estalló la Revolución Islámica y el nuevo gobierno no reconoció la validez del acuerdo, aunque finalmente se consiguió una compensación de menor cuantía en crudo.

El balance del periodo en lo que a upstream se refiere fue bastante negativo. En el interior, se constató que no había reservas ni de petróleo ni de gas y que era debido a una cuestión meramente geológica y no de falta de interés; y en el exterior, salvo algunas operaciones que fueron muy positivas, la norma general fue el fracaso. No obstante, Hispanoil hizo esfuerzos titánicos por posicionarse entre las grandes compañías mundiales en lo que a exploración se refiere y ello repercutió en su socio mayoritario, el Instituto Nacional de Industria, que en esta batalla había ganado claramente a CAMPSA, dándole la razón cuando allá por los años cuarenta argumentaba que esta no cumplía con una de las tareas que se le había encomendado en su ley fundacional, la búsqueda y explotación de yacimientos.

La creación de la industria del refino

En la actividad de la industria petrolera, el protagonismo recaería sobre el INI, porque, una vez más, CAMPSA decidió, como ya había hecho desde sus orígenes, hacer dejación de sus funciones en las "manipulaciones industriales de todas clases", tal y como la ley de 1947 le otorgaba. Es cierto que los accionistas de CAMPSA actuaron con mentalidad empresarial al no querer involucrase en este negocio, dado los altos costes de poner en funcionamiento las plantas refinadoras, para un mercado tan reducido como era el español en 1947, pero pronto la situación económica iba a cambiar y la actitud de CAMPSA respecto a esta actividad, también.

La presencia del INI en el sector de los hidrocarburos se justificó con dos argumentos: cumplir las funciones delegadas en el monopolio y que este no quería o no podía desempeñar y sustituir en la mayor medida posible las importaciones de materias primas petrolíferas y químicas con producciones nacionales para reducir el déficit energético crónico de nuestro país (Martín Aceña y Comín, 1991: 202). La escasez de petróleo y sus derivados al inicio de la década de los cuarenta en España era muy grave, en parte debido a los problemas de abastecimiento durante el periodo bélico de la Segunda Guerra Mundial, y dañaba seriamente el desarrollo de la industria y del transporte. El INI se propuso dos líneas de actuación simultáneas: aumentar la capacidad de refino y obtener combustibles líquidos a partir de recursos nacionales, todo muy en línea con los principios autárquicos del régimen franquista.

El primer ejemplo de refinería vino de la mano del INI en 1942 al crearse la Empresa Nacional Calvo Sotelo de Combustibles Líquidos y Lubricantes, S.A. (ENCASO). Suanzes, cabeza visible del régimen en materia industrial y defensor a ultranza de la política autárquica, consideraba que el país no podía desarrollarse sin contar con fuentes energéticas propias, y a esta tarea había que dedicar cuantos recursos fueran necesarios, a pesar de la penuria en la que

se encontraba el país y donde el petróleo se ajustaba bien a la definición que el propio Calvo Sotelo había dado sobre qué productos se podía instaurar un monopolio. En sus palabras: “Un monopolio, para ser viable, debe recaer sobre artículos exóticos, por lo menos ab initio” (Calvo Sotelo, 1974: 136). Eso es lo que era el petróleo en la década de los cuarenta, un artículo escaso y muy caro.

El decreto de 22 de enero de 1942 sancionó la creación de la empresa, encomendando la misión en exclusividad al INI:

Se encomienda al Instituto Nacional de Industria, con carácter de exclusividad, la misión y responsabilidad de organizar empresas que tengan como finalidad montar nuevas instalaciones o ampliar las existentes, para obtener productos hidrocarburados de cualquier clase procedentes de la destilación de pizarras bituminosas.

El lugar escogido fue Puertollano, donde ya otra empresa, Peñarroya, había hecho intentos años atrás, dada la existencia en la zona de pizarra bituminosa de la que se puede extraer petróleo mediante el proceso de destilación, cuya técnica había sido utilizada en Alemania para producir hidrocarburos. La empresa se creó con la posibilidad de que el 45% de su capital fuera para accionistas privados, aunque en el inicio el 100% quedó en manos del INI. Se decidió que la tecnología y el know-how serían alemanes, pero el país germano estaba inmerso en la Segunda Guerra Mundial y sus intereses muy alejados de proporcionar ayuda a un proyecto industrial en España. Y este será un lastre que acompañará a la industria del petróleo durante esta etapa: la carencia tecnológica, teniendo que recurrir a la importación de esta. España carecía de tecnología de producción de hidrocarburos a partir de pizarras bituminosas y de gasificación o hidrogenación de carbón y será precisamente a partir de este momento cuando la tecnología del petróleo y la ingeniería de este, que eran disciplinas desconocidas en nuestro país, comiencen a desarrollarse.

Finalmente, el proyecto fue aprobado, aunque sin tener en cuenta

su viabilidad económica, que en palabras de Suanzes poco importaba: “Servimos a un interés más elevado que el económico: el de la defensa del país y su independencia. En este sentido hay ocasiones en las que debemos rechazar toda idea de preocupación económica” (Tortella, Ballestero y Díaz, 2003: 242). De hecho, la inversión directa del INI en el sector petrolífero supuso en 1946 el 33,1% de la inversión total de este (Martín Aceña y Comín, 1991: 203), prueba del interés que tenía para Suanzes y que se convirtió en el proyecto más ambicioso del instituto.

Pero la idea de Suanzes era mucho más integral y, sobre todo, ambiciosa, y planeaba el aprovechamiento de lignitos en las provincias de Teruel y La Coruña y la creación de una refinería en Cartagena, tanto para productos importados como nacionales, cuando aún estaba vigente el primer contrato del monopolio por el cual CAMPSA tenía la exclusividad en lo que a actividad de refino en la península se refería. Obviamente, el pulso INI/CAMPSA fue ganado por Suanzes y CAMPSA fue arrinconada del proyecto. De hecho, la Ley de 26 de mayo de 1944, sobre el Plan para la Fabricación Nacional de Combustibles Líquidos y Lubricantes e Industrias Conexas, contemplaba todas las actuaciones en los complejos industriales de Puertollano, donde se podrían tratar hasta 1.200.000 toneladas de pizarra por año; del Ebro (lignitos cerca de la cuenca de Teruel), con una central termoeléctrica de hasta 100.000 kW y, en una primera fase, una fábrica piloto para tratamiento de combustibles sólidos; de Puentes de García Rodríguez, donde, además de una central eléctrica, se planeaba una fábrica piloto para la destilación de lignitos a baja temperatura; y de Levante, donde se instalaría una refinería para el tratamiento de crudos importados o nacionales (Martín Aceña y Comín, 1991: 206 y ss. y la propia ley).

Tras muchas dificultades, unas provenientes de la imposibilidad de los alemanes de cumplir sus compromisos, lo que obligó a buscar otros proveedores, otras de la dificultad contractual para obtener las pizarras bituminosas en manos de otra empresa, Peñarroya, y otras financieras[56] derivadas fundamentalmente de los retrasos del Ministerio de Hacienda en otorgar el dinero, pero también de la escasez de divisas para pagar el material importado, comenzaron los ensayos en laboratorios para la obtención de aceites que podían dar

lugar a gasolinas, gasóleos, lubricantes… Finalmente, la inauguración oficial del complejo industrial de Puertollano se realizó en 1952 con la presencia de Franco. Sin embargo, los costes en términos tanto humanos como económicos eran enormes y el volumen de producción insuficiente, lo que hacía inviable el proyecto y, aunque se intentó conseguir financiación privada, obviamente ningún inversor estaba dispuesto a entrar en un negocio tan ruinoso.

Conforme pasaban los años, el régimen iba perdiendo su esencia autárquica, para asumir posiciones más pragmáticas, e incluso el propio Suanzes aceptó que en el proyecto de Cartagena, que se había retrasado ya varios años, acabaran entrando empresas extranjeras, en este caso, Caltex. Era la única solución para afrontar la escasez de tecnología, la total ausencia de crudo, además de la penuria de divisas. Caltex era una petrolera norteamericana que, a cambio de terminar la refinería (que se había proyectado con tecnología alemana, pero dado el desenlace de la Segunda Guerra Mundial iba a ser imposible) y aportar capital y tecnología, suministraría el crudo a esta[57]. El acuerdo se firmó en 1948, creándose al efecto una nueva sociedad, Refinerías de Petróleos de Escombreras, S. A. (REPESA), donde el INI ostentaba el 52% y CEPSA y Caltex un 24% cada una. Con este reparto accionarial, el control de la nueva compañía pertenecía al INI, aunque la tecnología y la actividad gerencial iban a ser desempeñados por los americanos y personal de CEPSA. Eso sí, los americanos consiguieron del INI, no sin gran esfuerzo, que no rigieran los artículos expropiatorios que este siempre se reservaba.

El acuerdo suponía el enterramiento del espíritu autárquico característico del primer franquismo y el inicio de una nueva etapa de apertura económica. Prueba de ello es el cambio de discurso que se dio desde las autoridades que llegaron a admitir que “jamás ha pretendido el INI aspirar a una utópica y por ende, reprobable autarquía económica”, y en especial en el de Suanzes que saludaba el acuerdo con los americanos con estas palabras: “Es para nosotros motivo de especial satisfacción la colaboración con esta gran empresa americana” (Tortella, Ballestero y Díaz, 2003: 254).

La experiencia había mostrado que el proyecto autárquico de

sustitución de importaciones de ENCASO había sido un fracaso, no por problemas técnicos, que algunos hubo, sino por ineficiencia económica, y que era necesario colaborar con capitales y tecnología extranjeros. Era el fin de la autarquía tan defendida por el INI y el inicio de una etapa de flexibilidad que obtuvo grandes resultados.

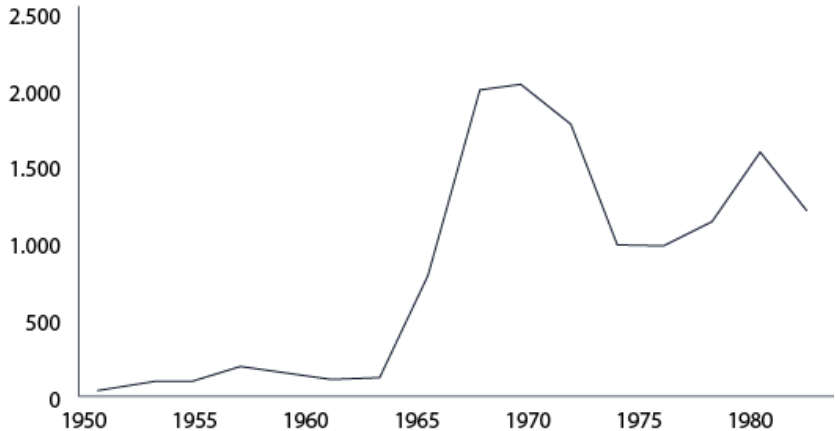
El proyecto de REPESA obtuvo gran éxito y se convirtió en uno de los más rentables y, en poco tiempo, la refinería pudo aumentar su capacidad sucesivamente, lo que requirió firmar otro contrato de suministro con Shell, además de mantener y aumentar la cantidad de Caltex e incluso crear una planta de lubricantes que se comercializaron bajo el nombre de REPSOL, lo que provocó un serio enfado de CAMPSA que tenía el monopolio de la comercialización. Finalmente, el hecho es que REPESA/REPSOL se salió con la suya y sus aceites llegaron a ser publicitados por la mismísima Sofía Loren. Pero la actividad de REPESA no terminaba aquí, sino que decidió asociarse a CAMPSA, que participaba a título personal, para la comercialización de gas licuado del petróleo (GLP), creando la empresa Butano, S. A. al 50% cada compañía para dar respuesta a la creciente demanda de este como combustible doméstico, donde no había gas ciudad, que era la mayor parte del país. Pero Butano S. A. no fue el único proyecto de combustibles gaseosos. En 1965 entró en escena Catalana de Gas y Electricidad S. A. para establecer instalaciones industriales de almacenamiento, transformación, distribución y venta, primero, de gas ciudad, y más tarde, lo fue reemplazando por gas natural, creándose muchos años después la empresa Gas Natural, S. A.

Ya iniciada la década de los sesenta, las necesidades de petróleo en el país eran cada vez más grandes y la refinería de Escombreras, a pesar de las sucesivas ampliaciones de su capacidad, no era ni con mucho suficiente para abastecer al mercado nacional. Pero viendo el éxito de REPESA, el INI decidió continuar con iniciativas similares y así poder producir cantidades cada vez mayores de productos petrolíferos, objetivo que se consiguió, como muestra el gráfico 4. Ello propició la aprobación de dos nuevas refinerías, una en Puertollano y otra en La Coruña, más otras tres de las denominadas “de exportación” en Huelva, Castellón y Algeciras. En esta última participaba CEPSA, que a su vez era accionista de REPESA, lo que daría lugar a serios conflictos de intereses.

Gráfico 4

Producción de petróleo crudo, 1966-1981

(miles de Tm equivalentes de petróleo)



Fuente: Carreras (2005).

La refinería de La Coruña tuvo unos inicios bastante convulsos y su localización fue el resultado de una decisión gubernamental más que empresarial. Dado el éxito de REPESA, la iniciativa de construir una nueva refinería partió del INI y decidió que esta debería estar localizada en la costa, sin especificar un lugar concreto. Obviamente, esto dio lugar a presiones por parte de las autoridades locales de muchos municipios de España para poner esta industria en sus demarcaciones, pensando en la riqueza que una factoría de este tipo podría generar. Se barajaron, entre otros emplazamientos, Villagarcía de Arosa, Vigo e incluso las proximidades de Bilbao. Y, simultáneamente, el INI contactó con petroleras internacionales para firmar un acuerdo similar al de REPESA: financiación de la refinería a cambio del suministro del petróleo. De hecho, un grupo presidido por el portugués de origen gallego Manuel Boullosa

(PETROGASA) presentó un proyecto muy consolidado, que finalmente fue rechazado por la férrea oposición del INI, por temor a la no españolidad del proyecto. Finalmente, el proyecto ganador fue el presentado por Ibérica de Petróleos, perteneciente al Grupo Fierro, al Banco Exterior y a la Dirección General de Patrimonio, dependiente del Ministerio de Hacienda (de nuevo la pugna con Industria) y la Ohio Oil Company y se aprobó sin tener definido el lugar de emplazamiento, que se solventó con la frase "en algún lugar del norte de España". Se ofreció al Estado un 52%, teniendo el 4% Ibérica, el 28% para los americanos y el 16% para futuros inversores. Obviamente, la oposición del INI al proyecto, vía ENCASO y REPESA, fue total, dado que veían peligrar tanto su primacía en la política industrial como su posición en el mercado. Sin embargo, los aires liberalizadores de 1959 estaban entrando lentamente en el gobierno, y finalmente perdieron la batalla y en 1961 se constituyó la Compañía Ibérica Refinadora de Petróleos, S. A. (PETROLIBER). Lo primero era elegir el emplazamiento y la nueva compañía barajó lugares como los anteriormente mencionados, más otros más como Pedreña, en Cantabria, primando siempre los criterios de índole económica y comercial y no los de índole política o de desarrollo regional. La opción escogida por PETROLIBER fue Bilbao, concretamente San Juan de Musques, pero el rechazo del gobierno fue total y finalmente la refinería se construyó en La Coruña y rápidamente aumentó su capacidad de producción y acabó convirtiéndose en el mayor logro del Ministerio de Hacienda en la industria del refino.

La tercera gran refinería de la época fue la de Puertollano. El emplazamiento en el mismo lugar de las instalaciones de ENCASO, cuyas actividades, por su ineficiencia, eran muy intensivas en mano de obra, había creado una fuerza de trabajo muy numerosa que no tenía otra alternativa laboral. Y la solución fue una huida hacia adelante: la construcción de una refinería en la que poder acomodar a una parte importante de esos trabajadores. La idea era que la refinería podría suministrar al mercado de Madrid, pero el problema era el abastecimiento de crudo, que se tendría que realizar desde la costa (se eligió Málaga) por oleoducto hasta llegar a la refinería. Pero la ambición del INI no paraba con este proyecto y planeó además la construcción de un polo petroquímico. Para la refinería, el INI se bastaba, ya que tenía financiación, acceso al

crudo por el contrato con Caltex y Shell y la venta asegurada a CAMPSA, pero para la industria petroquímica sí que se necesitaban socios y, finalmente, se decidieron por Montecatini, Phillips Petroleum e ICI, tal y como se relata en el capítulo de este libro dedicado a esta actividad.

Junto a las refinerías de Cartagena, La Coruña y Puertollano, el gobierno autorizó tres más, pero dedicadas a la exportación. Obviamente, estas tres, ya en pleno funcionamiento, se oponían a la implantación de más plantas, argumentando que con su capacidad y los previsibles aumentos cubrirían más que de sobra la demanda nacional, y, sobre todo, a que las nuevas de exportación pudieran acabar abasteciendo al mercado interior, si era necesario (tal y como la legislación permitía), dado que las nuevas no tendrían que hacer importantes concesiones al Estado, especialmente la cesión de paquetes accionariales mayoritarios, como sí habían hecho las nacionales. Pero desde la esfera política se veía positivamente esta implantación, ya que, además de la inversión extranjera, suponía un aumento del empleo. En este contexto, el Gobierno decidió autorizar tres refinerías, pero con dos particularidades: la primera, que el emplazamiento lo elegiría el gobierno pensando en criterios de desarrollo regional y no de demanda, y la segunda, que las refinerías no podrían suministrar al mercado nacional, sino que se tendrían que dedicar a la exportación. Esto en la práctica no se cumplió, por dos motivos: primero, debido al crecimiento de la demanda interior, estas acabaron suministrando a CAMPSA, que además era la opción preferida por las compañías, dado los precios más elevados del mercado interior, y segundo porque la legislación cambió a su favor en 1968 al suprimir esta figura. Finalmente, los emplazamientos elegidos fueron Huelva, Castellón y Algeciras.

La elección de Huelva obedeció a la existencia de un polo de desarrollo, la presencia de la empresa Minas de Riotinto y el interés de Gulf por entrar en el mercado español, quienes crearon la sociedad Riogulf de Petróleos S. A. con unos porcentajes del 60-40, respectivamente, y constituyeron, además, otras sociedades para la producción y comercialización de productos excluidos del monopolio, como los asfaltos. Durante los primeros años de vida, el balance fue positivo, pero, a partir de 1970, el panorama cambió. Gulf, viendo peligrar el acceso al petróleo en los países de la OPEP,

decidió desvincularse del accionariado y sus participaciones fueron adquiridas por su socio, que ya se había fusionado con la Unión Española de Explosivos, grupo con clara vocación industrial y que decidió realizar grandes inversiones cuya rentabilidad se vino al traste con la crisis económica mundial de la segunda mitad de los setenta y, de hecho, se vio obligada a efectuar desinversiones. Ya en los años ochenta, y tras tomar el control la Kuwait Investment Office (KIO), se la vendió a la compañía francesa ELF y esta a su vez a CEPSA.

La refinería de Castellón fue el resultado de la asociación de ESSO y del Banco Español de Crédito. ESSO llevaba tiempo interesado en instalarse en España e hizo una importante oferta que incluía, además de una refinería, proyectos petroquímicos, aunque su deseo era instalarse en Barcelona. Sin embargo, la respuesta del gobierno fue negativa y a cambio le ofreció la posibilidad de instalarse en Castellón, opción que finalmente aceptaron, constituyendo la sociedad ESSO Petróleos Españoles, S. A. La refinería nació con una capacidad muy superior a las otras de exportación y hasta la crisis del petróleo funcionó bien, pero ESSO repitió el esquema de Gulf: pérdida del acceso a las fuentes de petróleo e interés por desinvertir, que fue acogido por Banesto, creando Petróleos del Mediterráneo, PETROMED. Durante unos años, la empresa mantuvo una alta rentabilidad y el banco se lanzó a realizar múltiples inversiones, aunque también obligó a PETROMED a participar en otras empresas industriales del grupo bancario, hasta hacer peligrar su balance. Finalmente, fue adquirida por BP en 1991, denominándose a partir de ese momento BPMed, para posteriormente cambiar al actual BP Energía España.

La última refinería de exportación fue la de Algeciras y, en este caso, la iniciativa partió de CEPSA, que desde tiempo atrás, deseaba tener una refinería en la península. Intentó Bilbao, y de nuevo, ante la negativa del gobierno, se decidió por Algeciras, donde también planeó instalar un polo petroquímico. Esta iniciativa la gestionó CEPSA en solitario, aunque, con la colaboración de Continental Oil and Transportation Company (CONOCO) y dada la envergadura de la operación, se vio obligada a realizar algunas desinversiones, como la venta de su participación en REPESA. CEPSA, que había sido fundada en 1929 por Demetrio Carceller (véase el capítulo

dedicado a CEPSA y a su fundador), fue la primera compañía petrolera privada española. Aunque sus inicios estaban vinculados a la actividad de explotación de un yacimiento en Venezuela, al año siguiente instaló una refinería en Tenerife, dado que las islas Canarias se encontraban fuera del recién creado Monopolio de Petróleos. Tuvo un gran desarrollo en la industria petroquímica, y la familia Carceller se mantuvo como accionista de referencia de la compañía hasta 1988, cuando entró en el accionariado la compañía de Abu Dabi IPIC (International Petroleum Investment Company), actual dueña de la petrolera, y en 1991 la francesa ELF, y que saldría del accionariado en 2011 al vender su participación a IPIC, que a su vez lanzó una opa por el 100% de la propiedad, aunque en 2019, el fondo de inversión Carlyle de Carlyle Group adquirió el 37% de la compañía. Avatares del destino: la primera compañía del sector privada española acabó en manos de un fondo árabe.

Y, por fin, en 1968 se autorizó la instalación de una refinería en Bilbao. Este emplazamiento había sido el más deseado por todos los operadores, por ser Vizcaya un polo industrial importante y, por tanto, demandante de energía, y además estar alejado de otras refinerías. Pero las reticencias gubernamentales primaron hasta 1968, cuando se promulgó un decreto ley sobre refinerías cuyo objetivo era reorganizar el sector, desapareciendo las figura de las refinerías de exportación, imponiendo los límites de capacidad de cada una de las refinerías y, sobre todo, priorizando a la iniciativa privada y, por ende, relegando el papel del INI a mero subsidiario y cuya presencia sería solo en el caso de que no hubiera iniciativa privada. Pero también en el decreto se contemplaba la construcción de una refinería en Bilbao, de la que el Estado tendría un 30% de participación, aunque se contemplaba la posibilidad de que este se lo cediera a CAMPSA. La expectación entre los posibles candidatos fue mayúscula y, de hecho, se presentaron cinco propuestas, todas ellas muy atractivas y que en mayor o menor medida iban unidas a la construcción de un “superpuerto” para poder descargar el crudo, dado los límites del puerto bilbaíno. Estas fueron la de Occidental-Petroleum-Chase Manhathan Bank; la de Mobil Oil-Eduardo Barreiros; Total-BP-entidades financieras vizcaínas; Shell-Chevron-Financiera Fierro-entidades financieras vizcaínas; y Gulf Oil-entidades financieras vizcaínas, que resultó la ganadora, creando la sociedad PETRONOR, con un reparto accionarial del 38% para Gulf;

30% para CAMPSA, Banco de Bilbao y Banco de Vizcaya con un 9% cada uno; Caja de Ahorros Municipal y Caja de Ahorros Vizcaína con un 4,5% y Riogulf Petróleos 5%. Sin embargo, con la crisis del petróleo y la pérdida del control sobre la producción de petróleo, Gulf decidió disminuir su participación, al mismo tiempo que se mostraba partidaria de construir una central petroquímica, y finalmente decidió abandonar completamente la compañía, siendo sus participaciones adquiridas por CAMPSA, que llegó a tener el 70% del capital, aunque rápidamente vendió un 19% a la petrolera mexicana PEMEX, para asegurarse el suministro de crudo. Finalmente, y con todo el proceso de desmantelamiento del monopolio y el nacimiento de REPSOL, PETRONOR acabaría integrándose en ella.

La última de las refinerías instaladas en territorio nacional fue la de Tarragona. A pesar del papel secundario que el decreto de 1968 otorgaba al INI, este decidió empezar a plantearse instalar una nueva refinería, que tendría como objetivo abastecer al importante mercado catalán, además de crear un polo petroquímico cercano a la costa. Para ello, lo primero era presionar al gobierno para un cambio favorable en la legislación y que se eliminara el carácter "subsidiario" al que se había relegado al INI, que finalmente consiguió, obteniendo además el derecho a ostentar el 60% del capital accionarial en la nueva empresa, que se denominó Empresa Nacional de Petróleos de Tarragona, S. A. (ENTASA). El viraje legislativo cayó como un jarro de agua fría entre las compañías petroleras ya instaladas en España y en principio parecía que iban a ser reticentes a implicarse en el proyecto. Por último, se presentaron tres ofertas, la de Chevron-Texaco, la de AESA-bancos nacionales y la de ERT-Banco Urquijo-bancos catalanes, que fue la ganadora, incorporando posteriormente a otros bancos como el Hispano-Americano y el Comercial-Trasatlántico.

Por su parte, REPESA, que se había quedado al margen de las nuevas refinerías, intentó establecerse también en Cataluña, una zona de gran consumo. Además, y viendo que la refinería de Algeciras iba a participar en el suministro a la península, entrando en conflicto con su área de influencia, solicitó a CEPSA la salida de su accionariado, siendo asumida la participación en su mayor parte por Caltex, que pasó a ostentar el 40%, mientras que un 4% se

quedó en manos de los empleados, algo totalmente novedoso para la época. Finalmente, REPESA también se quedó sin refinería en Cataluña, cerrando así cualquier posibilidad de expansión.

Ya en 1974, REPESA acabó fusionándose con ENCASO y ENTASA, dando lugar a la Empresa Nacional de Petróleos S. A. (ENPETROL), que agrupaba a la totalidad de la iniciativa pública en el sector petrolero, bajo la tutela del INI, lo que creó un grave conflicto con Hacienda, en parte debido a que en el proyecto inicial del INI se incluía la absorción de CAMPSA, algo inadmisible para el erario, que consideraba "sagrado" el monopolio (Martín Aceña y Comín, 1991: 390), además de duras negociaciones con los socios privados de cada una de las empresas para la valoración de sus participaciones. El objetivo era la eficiencia: economías de escala, mayor poder de negociación de compras, optimización de la producción y potenciación de la investigación, aunando recursos. Finalmente, la participación accionarial de ENPETROL permitió que el INI ostentara el 72%, frente al 22% del Chevron-Texaco y el 6% de ERT y algunos bancos. La nueva empresa, que era una de las mayores del holding público, tenía una capacidad productiva muy notable, pero su estructura no era la más adecuada a la demanda del mercado nacional, por lo que se hacía necesaria una reorganización de la producción, disminuyendo la de fuel y aumentando la de gasolinas. Y, en este contexto de necesidad de altas inversiones, sobrevino la segunda crisis del petróleo, que provocó la salida de Chevron-Texaco del accionariado.

El resultado global del periodo en lo que a la industria del refino respecta fue positivo, aunque el sector estaba demasiado atomizado, lo que hacía que las refinerías tuvieran dificultades para competir en el mercado exterior. Incluso la venta de productos en el extranjero de las refinerías de exportación dependía del socio internacional. De todas formas, las refinerías se encontraban "muy cómodas" con el monopolio, ya que tenían la venta asegurada a CAMPSA, quien además de fijar las cantidades, también fijaba precios más altos que en el mercado internacional. La integración de todas las refinerías del INI en ENPETROL, que tuvo lugar en la década de los setenta, iba a permitir aprovechar sinergias y a mejorar su competitividad.

Tal y como muestra el gráfico 4, la producción de petróleo en España se disparó a partir del inicio de la década de los setenta, cuando entraron en producción todas las refinerías que se habían autorizado, dotando a España de una capacidad de refino importante. Sin embargo, su estructura de costes (derivada en gran parte del intervencionismo estatal que les obligaba a adquirir parte del petróleo de la cuota de comercio y a pagar fletes elevados) les hacía tener precios superiores a los del mercado internacional, de ahí el interés de las refinerías de exportación de vender a CAMPSA, y, además, la estructura de sus productos no se ajustaba perfectamente a la demanda del país.

La actuación de CAMPSA

Si con la ley de 1947 quedaron resquicios para socavar la actuación de CAMPSA en las fases de exploración y producción, que fueron hábilmente utilizados por el INI, lo que no dejaba lugar a dudas era que la importación de crudo y la distribución y venta de los productos derivados del petróleo era competencia exclusiva de CAMPSA en las 47 provincias peninsulares, más Baleares, por lo que Canarias continuaba fuera del monopolio. Según el artículo segundo de la propia ley:

El Monopolio de Petróleos abarcará la importación, manipulaciones industriales de todas clases, almacenaje, distribución y venta de los combustibles líquidos y sus derivados importados, que forman, en el vigente Arancel de Aduanas, el Grupo tercero de la Clase primera […].

Si bien es cierto que a continuación aparecía una "coletilla" que apostillaba:

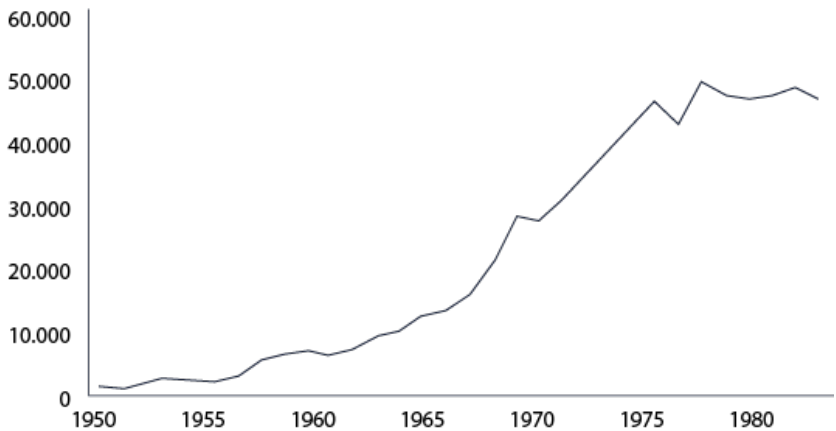
Salvo aquellas excepciones, en cuanto a importación de primeras materias, manipulaciones industriales y almacenaje, que el Gobierno haya acordado o acuerde, autorizando por Decreto el ejercicio de estas actividades, en forma concreta, a determinadas entidades públicas o privadas.

Precisamente esta excepción iba a permitir que algunas actividades pudieran ser desarrolladas por terceros, como, por ejemplo la

compra directa de algunas refinerías de crudo extranjero, como era el caso de REPESA con Caltex y Shell. Cuando la producción de derivados del petróleo comenzó a asentarse en España con la construcción de las primeras refinerías, ya en la década de las cincuenta, era el Estado, mediante el Plan Nacional de Combustibles que emitía anualmente desde 1952, quien especificaba tanto la cantidad de producto que CAMPSA tenía que adquirir a las refinerías como la que estas podían importar directamente. España comenzaba su desarrollo y, por tanto, demandaba cantidades crecientes de petróleo y sus derivados, lo que llevó a aumentar exponencialmente las cantidades de crudo importados para ser transformados en las recién construidas refinerías a lo largo y ancho del país, de tal forma que este producto se convirtió en una partida importantísima del comercio exterior español. El gráfico 5 muestra las importaciones de petróleo, que partiendo de valores ínfimos (unas 1.000 millones de toneladas en 1950), a partir de finales de la década de los 50 la pendiente se vuelve cada vez más pronunciada (en 1959, la cifra alcanzó las 7.000), llegando en 1970 a más de 30.000.

Gráfico 5

Importaciones de petróleo crudo, 1950-1981 (miles DE TM)



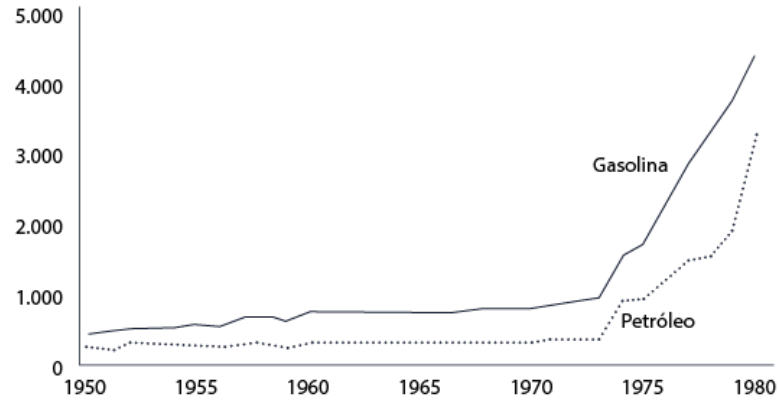
Fuente: Carreras (2005).

Y aquí, el Estado, vía Ministerio de Comercio vio una posibilidad de controlar directamente una parte de estas importaciones para utilizarlas como instrumento político en aras del interés nacional, es decir, utilizar esta partida de compra para favorecer las relaciones u obtener contraprestaciones de los países productores de petróleo, llegándose incluso a barajar realizar operaciones de trueque. Se trataba de reservarse una parte de estas importaciones, que finalmente se cifró en el 20% y se la denominó "cuota de comercio" y para cuya gestión se pensó en crear una nueva compañía dependiente del gobierno, aunque finalmente se optó por utilizar a Hispanoil, la empresa de mayoría estatal dedicada a la exploración de yacimientos en el exterior. Era el año 1968 y todavía los vientos internacionales favorecían a los países importadores de petróleos. La oferta mundial era tan grande y la tecnología permitía tanto explotar yacimientos de manera más eficiente como abaratar los costes del transporte, lo que suponía que el precio del petróleo y de sus derivados, además de muy baratos, se mantuvieran estables durante las décadas de 1950 y 1960, en un contexto de aumento de la demanda mundial y también nacional, tal y como muestra el gráfico 5.

Sin embargo, el viento iba a cambiar en 1973 con la primera crisis del petróleo, a la que le seguiría la segunda de 1979, y en un escenario de precios crecientes, el papel protagonista pasó a estar en manos de los países productores, mientras que para los consumidores, como el caso de España, ahora lo más imperioso era buscar el abastecimiento, pasando a tener mayor relevancia los contratos entre estados y donde las relaciones al más alto nivel institucional iban a desempeñar un papel relevante, como fue el caso de las casas reales española y saudita, que, gracias a sus buenas relaciones personales, sirvieron para que España obtuviera petróleo en condiciones bastante ventajosas, dado el desfavorable escenario internacional.

Gráfico 6

Precio del petróleo y gasolina, 1950-1981 (pts./100 l)



Fuente: Carreras (2005).

¿Dónde y cómo adquiría CAMPSA los productos para su distribución y venta? Como ya se ha visto anteriormente, hasta la entrada en funcionamiento de la refinería de Cartagena en el año 1950, la totalidad de los productos tenía que ser importada, salvo la producción procedente de la refinería de Canarias, pero a partir de ese momento y con la creación de nuevas refinerías durante la década de los sesenta, se pasó a la situación contraria: de una total escasez a un exceso de oferta, que aumentó aún más a partir de 1968 cuando se eliminó la prohibición para las refinerías de exportación de no poder vender al mercado nacional. Ahora el problema era cuánto comprar a cada refinería y, como no podía ser de otra manera, el Estado intervino decidiendo anualmente la cantidad a adquirir por CAMPSA a cada una de estas, eso sí, sin que los criterios de asignación quedaran clarificados. Y no solo el Estado fijaba las cantidades a adquirir, sino también el precio de venta de las refinerías al monopolio, del que tampoco se tiene constancia de sus criterios hasta 1971, aunque es de suponer que “probablemente se basaban en unos costes reales más un margen de beneficio para la refinería” (Tortella, Ballestero y Díaz, 2003: 381). Lo que sí parece claro es que estos precios eran superiores a los del mercado internacional, derivado de los mayores costes que las refinerías

tenían que soportar por el intervencionismo estatal en materia de adquisiciones (la cuota de comercio)y en transporte naval (Fletes de la Subsecretaría de la Marina Mercante de aplicación a los buques nacionales).

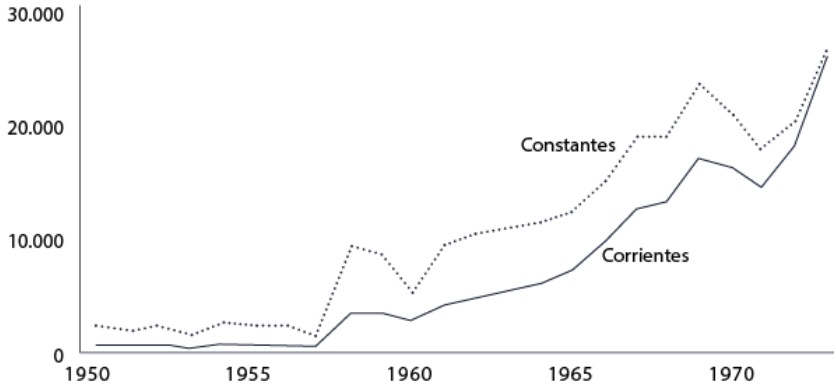
Pero el intervencionismo estatal no se acababa aquí, sino que también fijaba los precios de venta al consumidor, alterando el precio de mercado al subsidiar a determinados sectores que el propio gobierno consideraba estratégicos, como la agricultura, la pesca o el fuel para la generación de electricidad, o decidiendo, en algunos momentos en plenas crisis del petróleo, no repercutir los aumentos del coste del crudo al consumidor, lo que generaba un déficit en la renta de petróleos, que era quien asumía estas medidas.

¿Cómo le fue a CAMPSA como compañía entre 1947 y 1981? La ley de 1947 había rebajado el canon que la compañía percibía sobre el rendimiento de la renta de petróleos del 5 al 4%, aunque fue compensada parcialmente con una prima del 0,25% sobre la recaudación de impuestos. Este sistema de beneficios suponía que los ingresos de CAMPSA dependían de la renta de petróleos y no de su propia gestión, lo que implicaba que, en contexto de monopolio, no tenía muchos incentivos para mejorar su servicio. Los datos del gráfico 7 muestran los ingresos del Estado por el Monopolio de Petróleos, con lo que la evolución de los beneficios de CAMPSA siguió el mismo perfil: estabilidad en los ingresos hasta 1957 y, a partir de ahí, un aumento constante hasta el estallido de la crisis de 1973.

Gráfico 7

Ingresos del Estado por Monopolio de Petróleos

(millones DE PTS. corrientes y constantes de 1973)



Fuente: Comín (2005) y www.measuringworth.com/spaincompare.

El negocio para CAMPSA era bastante rentable, sin embargo, el Estado incluyó una cláusula que rebaja el beneficio, cuando este se considerara excesivo. Según el artículo 14 de la ley de 1947: "El Estado, independientemente del dividendo que corresponda a sus acciones, participará en los productos líquidos de la Compañía cuando excedan del 8% del capital social, en el 50% de dicho excedente". La respuesta de los accionistas para intentar paliar esta merma fue recurrir a ampliaciones de capital, más de las necesarias que las inversiones requerían. Así, estas nuevas aportaciones seguían estando en los saldos bancarios, pero, al aumentar el capital, se reducía la obligación de pagar el excedente del 50%, lo que beneficiaba a la compañía y perjudicaba al Estado. No obstante, estas ampliaciones de capital supusieron que algunos de los accionistas privados desaparecieran o perdieran porcentaje de representatividad, lo que implicó que en 1981 el Estado era el mayor accionista con un 52% del capital total de la compañía, frente al 23% que tenía en 1947.

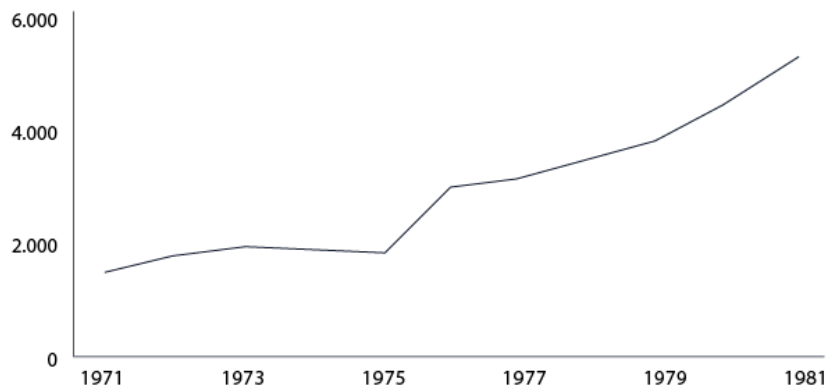
La política de inversiones de CAMPSA no fue muy activa. En parte porque al actuar en régimen de monopolio no tenía incentivos para mejorar el servicio ofertado a sus clientes; pero, además, como explicitaba la ley de 1947 en su artículo 11, "los gastos de adquisición, transporte y refino serían por cuenta de la Renta", lo que reducía el beneficio de los accionistas.

No obstante, sí que se hubo algunos logros, como la construcción de una red de oleoductos que sustituía al transporte tradicional en barco, ferrocarril y carretera. La red, que comenzó a construirse a mediados de los sesenta, superaba ya en 1970 los 1.000 km, distribuyendo cantidades crecientes de productos refinados (gráfico 8). Y también CAMPSA continuó con su tradición de invertir en tener una flota propia que en 1960 era ya de 40 buques.

Gráfico 8

Cantidad de crudo y productos refinados transportados

por oleoducto, 1971-1980 (miles de Tm)



Fuente: Gómez Mendoza y San Román (2005)

En el último eslabón de la cadena estaban las estaciones de servicio, las “gasolineras”, que podían ser de dos tipos, propiedad del monopolio o concesionarias de este, donde el titular recibía una comisión en función de las ventas. Además, y dado que se estaba en un régimen de monopolio, la legislación impedía que las estaciones de servicio estuvieran más próximas de la distancia reglamentada, para evitar algún atisbo de “competencia”, y prueba de ello es que las ventas de las estaciones de servicio españolas eran muy

superiores a las de nuestros vecinos europeos. No obstante, en el panorama de creciente consumo de gasolina por los españoles que accedieron de forma masiva al automóvil (véase gráfico 2), el número de estaciones de servicios pasó de 305 en 1958 a 1.310 en 1961 y a 4.576 en 1976 (Tortella, Ballestero y Díaz, 2003: 383), estancándose a partir de ese momento la creación y puesta en marcha de nuevas instalaciones ante las perspectiva del fin del monopolio, a pesar de que la red viaria pasó de menos de 140.000 km en 1970 a más de 150.000 en 1981 (Gómez Mendoza y San Román, 2005).

Conclusiones

Durante los 34 años que van desde 1947 a 1981, España experimentó un crecimiento económico inigualable y un desarrollo de su industria petrolífera en las tres fases de esta: upstream, midstream y downstream, aunque con diferente suerte. Se realizó un ingente esfuerzo en la búsqueda de yacimientos tanto en el interior del país como en el exterior, de la mano de Hispanoil, aunque los resultados no fueron todo lo óptimos que hubiera sido deseable; se crearon ocho refinerías por todo el país (Cartagena, Coruña, Puertollano, Huelva, Algeciras, Castellón, Bilbao y Tarragona) que en 1970 arrojaban una capacidad de destilación de 70 millones de toneladas/año, lo que permitió cubrir todas las necesidades del país y dedicar una parte a la exportación, aunque en el lado del "debe" tenían su escaso tamaño y la no adaptación a la estructura de la demanda de consumo nacional. Y CAMPSA siguió actuando en régimen de monopolio en la distribución y venta de los productos petrolíferos, dando un peor servicio al consumidor final que en otros países y actuando como distorsionador del sistema de precios al subvencionar a determinados sectores o absorber los sobrecostes del precio del crudo, aunque, como elemento positivo, hay que destacar la creación de una red de distribución anteriormente inexistente basada en oleoductos.

El INI decidió convertirse en el "director de orquesta" de este proceso industrializador tan potente y, de hecho, en 1950, casi el 40% de su inversión se destinaba al sector del petróleo y petroquímico, aunque con la aires liberalizadores tras el Plan de Estabilización, este porcentaje disminuyó al 16% en la década siguiente, hasta llegar a 1980 con el 11% (Martín Aceña y Comin, 1990: 123)[58]. Y similares resultados proporcionan las inversiones de las empresas del Grupo INI, lo que muestra un modelo tendente a la concentración sectorial de las inversiones del ente público en el sector energético, con empresas como ENCASO y REPESA, en los hidrocarburos, y ENDESA (Empresa Nacional de Electricidad) y

ENHER (Empresa Nacional Hidroeléctrica del Ribagorzana), en el eléctrico.

Eran los años dorados de la economía española con tasas de crecimiento espectaculares y con un desarrollo del sector industrial muy intensivo en energía. Sin embargo, el fin de este excepcional crecimiento económico llegó bruscamente y de la mano del petróleo, con la primera crisis de 1973. El impacto de la crisis en nuestro país fue particularmente intenso por el enorme peso del petróleo en el consumo energético, unido a la inexistencia de reservas en territorio nacional y de una industria gasista, lo que nos hizo muy vulnerables en un momento de gran inestabilidad política. Después de 40 años de dictadura, en 1975 moría Franco y se iniciaba en España la transición hacia una democracia cuyo futuro político era bastante incierto. Las esperanzas puestas en el nuevo régimen como la panacea a los problemas pronto se demostraron falsas, en parte porque la recesión económica provocada por la primera crisis del petróleo lo impidió, terminando con la denominada golden age, que había permitido alcanzar los 25 años más gloriosos de crecimiento económico mundial tras la Segunda Guerra Mundial. Sin embargo, las consecuencias en España iban a ser más graves, debido en gran parte al modelo de crecimiento desarrollista y a la política energética del gobierno. Así pues, a la crisis política por el fin del franquismo se sumaba la económica. El país se empobreció, tras 15 años de crecimiento.

Los problemas eran muchos, y las soluciones que se dieron, muy pocas e ineficaces. Probablemente, la incertidumbre política impidió a los responsables económicos imponer medidas enérgicas para salir de la crisis, y en lugar de repercutir el incremento del precio del petróleo en el consumidor, optaron por una política compensatoria en la que era el propio Estado el que asumía el incremento de los costes. Con esto no solo disminuyeron sus ingresos, sino que también se mantuvo alto el consumo de petróleo, que se tenía que importar. Y tras la primera crisis del petróleo vino a la segunda en 1979, que agravó aún más la depresión económica. Terminaba así la década de los setenta con una gran recesión económica y un sector público sin fondos y comenzaba la de los ochenta de la misma forma: atonía inversora, conflictividad laboral y política y estancamiento de la producción.

En 1980, y en un escenario de un crudo cada vez más caro sin que se hubieran tomado medidas para reducir el consumo en nuestro país, dado que los consumidores no percibían en su totalidad los aumentos de precios, se empezaba a vislumbrar el fin del monopolio que había estado vigente durante más de cincuenta años. El plan energético de este año aconsejaba la segregación de CAMPSA de sus actividades ajenas a la administración del monopolio, es decir, todas aquellas actividades en las que la compañía intervenía a título personal, como la participación en Butano S. A. o en la refinería de PETRONOR, y que además mostraban una rentabilidad muy escasa. Por su parte, el Instituto Nacional de Industrial había hecho ya sus "deberes" y en 1974 había fusionado sus empresas REPESA, ENCASO y ENTASA en ENPETROL, agrupando así la totalidad de la iniciativa pública en el sector petrolero.

Se abría una nueva y apasionante etapa en la historia del sector de los hidrocarburos en España que iba encaminada a la desaparición del monopolio tras más de cinco décadas de existencia. Pero el desmantelamiento de una estructura tan arraigada en la economía española no iba a ser tarea fácil.

Bibliografía

Ballestero, A

. (1989): Buscando Petróleo, Madrid, Espasa Crítica.

Calvo Sotelo, J.

(1974 [1931]): Mis servicios al Estado. Seis años de gestión. Apuntes para la historia, Madrid, Instituto de Estudios de Administración Local.

Carreras, A.

(2005): "Industria", en Carreras, A. y Tafunell, X. (eds.), Estadísticas Históricas de España: Siglos XIX-XX, vol. 3, Bilbao, Fundación

BBVA, pp. 356-453.

Comín, F.

(2005): “Sector público, administrativo y estado del bienestar”, en Carreras, A. y Tafunell, X. (eds.), Estadísticas Históricas de España: Siglos XIX–XX, vol. 3, Bilbao, Fundación BBVA, pp. 872-964.

García Delgado, J. L.

(1995): “La economía española durante el Franquismo”, Revista Temas —Veinte años después—, 12, pp. 3-4.

Gómez Mendoza, A.

y

San Román, E

. (2005): “Transporte y Comunicaciones”, en Carreras, A. y Tafunell, X. (eds.), Estadísticas Históricas de España: Siglos XIX-XX, vol. 3, Bilbao, Fundación BBVA, pp. 509-572.

Martín

Aceña

, P. y

Comín

, F. (1990): “El Instituto Nacional de Industria: inversión industrial y especialización sectorial”, en Martín Aceña, P. y Comín, F. (eds.), Empresa pública e industrialización en España, Madrid, Alianza Economía y Finanzas, pp.117-136.

—

(1991): INI. 50 años de industrialización en España, Madrid, Espasa Calpe.

Nicolau, R. (

2005): “Población, Salud y Actividad”, en Carreras, A. y Tafunell, X. (eds.), Estadísticas Históricas de España: Siglos XIX-XX, vol. 3, Bilbao, Fundación BBVA, pp. 77-154.

Prados de la Escosura, L

. (2017): Spanish Economic Growth, 1850-2015, Londres, Palgrave MacMillan.

— (2022): “Five Ways to Compute the Relative Value of a Spanish Peseta Amount, 1850 – Present”, MeasuringWorth, disponible en www.measuringworth.com/spaincompare/.

Prados de la Escosura, L

. y

Alonso, B.

(2020): “Dos siglos de moderno crecimiento en España”, Papeles de Economía Española, 164, pp. 2-14.

Quiroga, G.

(2003): Medidas antropométricas y condiciones de vida en la España del siglo XX, tesis doctoral, Universidad de Alcalá.

Tortella, G.

(1990): “CAMPSA y el Monopolio de Petróleos, 1927-1947”, en Martín Aceña, P. y Comín, F. (eds.), Empresa pública e industrialización en España, Madrid, Alianza Economía y Finanzas, pp. 81-116.

Tortella, G.; Ballestero. A.

y

Díaz Fernández, J. L.

(2003): Del monopolio al libre mercado. La historia de la industria petrolera española, Madrid, LID Editorial.

Capítulo 7

Origen y desarrollo de la industria petroquímica en España

Manuel Bravo

Introducción

La industria química tiene su origen a mediados del siglo XIX, con la transformación de recursos minerales y productos para la producción de alimentos y bebidas, entre los que el alcohol y el vinagre son los mejores ejemplos. A finales de siglo, hacia el año 1900, la producción de ácido láctico por fermentación estaba bien establecida. Esta fue seguida por la de otros productos, como el glicerol, la acetona, el butanol o el ácido cítrico, impulsados por la primera gran guerra mundial. A principios del siglo XX se produjo un rápido desarrollo de la producción de productos orgánicos en base al carbón a través de la carboquímica. Este periodo fue dominado por Alemania, aunque fue seguida por otros países como el Reino Unido y Francia en Europa, y Estados Unidos en América. En España, como veremos más adelante, las primeras industrias basadas en carbón se establecieron en los años veinte de ese siglo.

La moderna petroquímica, basada en la industria del petróleo y del gas, aparece en Estados Unidos en la década de 1920, a partir de condensados de gas natural, y como resultado de las investigaciones realizadas durante la Primera Guerra Mundial. El rápido crecimiento de la petroquímica en este país fue impulsado durante la segunda gran guerra, por la necesidad de disponer de materiales estratégicos tales como el caucho. En el resto de los países, Europa en particular, la industria petroquímica no apareció hasta después de la Segunda Guerra Mundial, en la década de 1950, con el desarrollo de la industria del petróleo y la construcción de refinerías locales que permitieron la disponibilidad de materias primas en las que la industria petroquímica podía basarse. En España, al igual que en el resto de Europa, el inicio y el desarrollo de la industria petroquímica ha tenido lugar en paralelo al desarrollo de la industria del refino de petróleo.

En este capítulo se tratará el desarrollo de la industria petroquímica en España, analizada en base a la producción de productos químicos básicos, que proporcionan los grupos orgánicos primarios sobre los que se desarrolla la totalidad de la industria química, centrada

principalmente en el periodo de desarrollo de la industria del petróleo, sin olvidar, o al menos mencionar, aquellos centros basados en la industria del carbón, hoy desaparecidos en su mayoría.

La industria petroquímica

La moderna industria petroquímica, que tiene su origen en la industria del petróleo y el gas, se inició en Estados Unidos en 1923, en las montañas de Virginia, en un área con producción de un gas rico en hidrocarburos que se condensaban para la producción de gasolina natural (American Chemical Society). Una subsidiaria de Union Carbide montó la primera instalación de extracción de hidrocarburos ligeros de los condensados, y un cracking térmico del etano extraído para la producción de etileno. El propano coproducido en la extracción se comercializó embotellado como Pyrofax, y supuso un segundo éxito desarrollado en dicha instalación.

En los primeros años de la instalación se tuvieron que desarrollar nuevos productos derivados del etileno que competían con los derivados del acetileno, procedentes de la carboquímica. El esfuerzo de desarrollo, así como la creación de mercado, dio sus frutos, de tal forma que 1934 se producían cincuenta productos derivados de las olefinas obtenidas por cracking, dando, de esta forma, origen a la industria petroquímica.

La naciente industria petroquímica coexistió con la carboquímica, pero su peso en la producción de derivados químicos fue aumentando debido al desarrollo de la industria del petróleo, a la facilidad de su transporte y a la menor necesidad de mano de obra de esta respecto al carbón. Así, hasta 1965, año de inicio de la industria petroquímica en España, el 75% de los derivados químicos comercializados tenían su origen en el petróleo (tabla 1). Actualmente, la producción mundial de etileno alcanza los 190 millones de toneladas y es la base de la industria petroquímica y química.

Tabla 1

Producción de productos químicos derivados en primera etapa
(MILES DE T)

Año	Estados Unidos	Europa occidental	Japón	Total	Basados en petróle
1950	2,95	0,12	0,03	3,1	40
1960	10,05	2,32	0,73	13,1	65
1965	17,0	6,9	3,1	27	75

Fuente: Tedder, J. M. et al. (1975).

Los productos petroquímicos dan el nombre a la sección de la industria que los produce; derivan de productos del petróleo, tales como el etano o la nafta y el gas natural; contienen los grupos moleculares que son base de la industria química, y representan el 90% de las materias de base de la industria química. Dentro de ellos, las olefinas ligeras (etileno y propileno) y los aromáticos (benzeno, tolueno y xilenos), denominados “high value chemicals” (HVC), se producen conjuntamente en el proceso de cracking con vapor de fracciones de petróleo, que, junto con el amoniaco y el metanol, producidos mayoritariamente hoy en día a partir de gas natural, constituyen los productos primarios base de la industria química y su producción representa los dos tercios de la demanda de energía de esta. Por tanto, este artículo se focalizará en la historia de la producción de estas materias químicas en España, aunque en algunos casos, inicialmente, su producción haya sido a partir del carbón.

Antecedentes de la industria petroquímica

La industria química, en particular la petroquímica, juega un importante papel en el desarrollo social, muy dependiente del crecimiento de la industria petroquímica. Así, por ejemplo, la producción mundial de plásticos (dependiente de la disponibilidad de HVC) ha crecido más de diez veces desde 1970, un crecimiento mayor que el de cualquier otro material y 1,6 veces superior al del PIB (IEA, 2018). El amoniaco, cuya producción industrialmente eficiente se inició a partir del desarrollo del proceso Haber-Bosch en 1913, y cuya aplicación mayoritaria es la producción de fertilizantes, promovió la mejora en el rendimiento de las cosechas y la producción de alimentos. No resulta extraño que ambos HVC y el amoniaco hayan sido de los productos químicos con mayor impacto en el crecimiento social y, por tanto, de los primeros que inició su producción industrial en España a partir de carbón, antes incluso del desarrollo de la industria del petróleo. Aunque en esa etapa no podrían clasificarse estrictamente como petroquímicos, se considera interesante incluirla en el trabajo por su impacto en el manejo industrial y en la formación de los operadores que contribuyeron a la puesta en marcha de las primeras instalaciones petroquímicas.

Amoniaco

La producción industrial en España se inició mediante la utilización del hidrógeno contenido en el gas de coque, por lo que las primeras plantas de producción se situaron próximas a las siderurgias en las que el coque era materia prima necesaria.

En 1923, unos diez años más tarde que el inicio del proceso Haber-

Bosch, se creó la Sociedad Ibérica del Nitrógeno en Asturias, con el objetivo de obtener amoniaco sintético y sus derivados: ácido nítrico y nitrato y sulfato amónicos. La síntesis del amoniaco se realizaba a partir del hidrógeno del gas de coque procedente de la vecina factoría de Duro Felguera. En 1950, el aumento de la demanda de amoniaco requirió el traslado de las instalaciones a un lugar más amplio, aunque próximo a la instalación original. Posteriormente fue renombrada como Nitratos Asturianos (Nitrastur) y se mantuvo operativa hasta 1997, habiendo pasado durante la década de 1980 a pertenecer al grupo Explosivos Río Tinto[59].

Después de la Guerra Civil, la Sociedad Española de Fabricaciones Nitrogenadas (Sefanitro) inició en 1941 el desarrollo de un complejo para la producción de fertilizantes nitrogenados en Baracaldo, a partir del amoniaco generado del hidrógeno del gas de coque proporcionado por los Altos Hornos de Vizcaya[60]. La planta se puso en marcha en 1950 y estuvo en funcionamiento hasta finales de la década de 1970, cuando se proyectó su sustitución por una nueva planta de reformado con vapor de naftas que no fue autorizada. El resto del complejo estuvo en operación utilizando amoniaco importado. Desde mediados de la década de 1990 formó parte de la empresa Fertiberia, que lo mantuvo operativo hasta los primeros años de la década de los dos mil

La Empresa Nacional Siderúrgica (Ensidesa) creó a finales de la década de 1960 una planta de amoniaco a partir de hidrógeno del gas de coque, producido en sus baterías de coque, y un complejo para la producción de ácido nítrico y fertilizantes nitrogenados (Alquímicos, 2009). En 1974 pasó a Enfersa con la restructuración llevada a cabo por el INI (Instituto Nacional de Industria) de las secciones de fertilizantes de sus empresas (para más detalle, véase el apartado del desarrollo de la petroquímica). La planta de amoniaco estuvo activa hasta los primeros años de la década de 1980, en los que se construyó un tanque para la recepción de amoniaco importado. El complejo de producción de fertilizantes nitrogenados fue vendido a Fertiberia a mediados de la década de 1990 y continúa operativo, siendo uno de sus principales centros de producción.

Además de la utilización del gas de coque para la producción de amoniaco, después de la Guerra Civil se llevaron a cabo instalaciones de producción de amoniaco mediante la gasificación del carbón en zonas en las que el gas de coque no estaba disponible. Este fue el caso de Nitratos de Castilla (Nicas), fundada en 1940 para la fabricación y comercialización de productos químicos y fertilizantes nitrogenados; situada en Valladolid, inició sus operaciones en 1950 con la producción de amoniaco mediante gasificación de carbón (durante la década de 1980 utilizó el crudo de Ayoluengo para esta operación), ácido nítrico y nitratos amónicos. En 1986 pasó bajo el control de Explosivos Río Tinto y años después a Fesa-Enfersa. La suspensión de pagos de esta en 1992, la falta de rentabilidad y los problemas de contaminación ambiental comprometieron el futuro de Nicas, que cesó su actividad en 1993.

También fue el caso de la Empresa Nacional Calvo Sotelo (ENCASO) en Puentes de García Rodríguez (A Coruña), uno de los complejos industriales desarrollados por esta empresa para el aprovechamiento de los recursos nacionales durante el periodo de autarquía (para más información, véase el apartado del desarrollo de la petroquímica), donde se construyó una planta de amoniaco por gasificación de los lignitos presentes en el área, de ácido nítrico y de fertilizantes nitrogenados. La construcción se inició en 1950 y entró en funcionamiento en 1959, y utilizó el tipo de gasificador de carbón Koppers-Totzek desarrollado en 1950 en Alemania. El gasificador, y por tanto la producción de amoniaco, estuvo en funcionamiento hasta la década de 1970; el resto de la instalación estuvo operativa con amoniaco importado hasta finales de la década de 1980. Es de destacar que la instalación de gasificación de Puentes fue utilizada en 1975 para demostrar la viabilidad técnica de la gasificación de char mediante el proceso “char oil energy development (COED)” (FMC Corporation, 1978).

Productos químicos primarios a partir del carbón

El carbón, como se ha mencionado anteriormente, fue el origen de los productos químicos primarios utilizados como fuente de alimentación en la industria química, bien como derivados del coque o bien a través de la producción de carburo de calcio como fuente de acetileno. Las siguientes empresas iniciaron en España la puesta en marcha de la producción de derivados del carbón:

La Unión Española de Explosivos (UEE) inició en 1942, en plena autarquía, la construcción en Guardo (Palencia) de un complejo industrial basado en la producción de carburo de calcio para ser hidrolizado a acetileno. La disponibilidad en el área de materias primas para los hornos de carburo (carbón de antracita y energía hidroeléctrica) hizo de Guardo el lugar adecuado para la implantación. La instalación se completó con nuevas plantas de aplicación de acetileno para la producción de acetaldehído, ácido acético, acetato de vinilo, etc. A principios de la década de 1970, la empresa se fusionó con Minas de Río Tinto, pasando a ser Unión Explosivos Río Tinto (más tarde, Explosivos Río Tinto), que la mantuvo operando hasta el año 1985.

Derivados del Cok (Derco) fue impulsada en 1951 por Duro Felguera y Unión Española de Explosivos, en La Felguera (Asturias), y se basaba en la separación y utilización del etileno contenido en el gas de coque procedente de las baterías de la vecina Duro Felguera. El complejo inició su actividad en 1957 y fue la primera empresa española en la utilización del etileno y la producción de sus derivados, entre otros el dicloroetileno; contó, además con instalaciones de producción de cloro, sosa e hipoclorito sódico. Se mantuvo operativa hasta que se desarrolló la producción de etileno y estos derivados en el polígono Químico de Tarragona.

Productos Químicos Sintéticos (Proquisa) fue una sociedad creada en 1942 por UEE, Duro Felguera y varios bancos (Urquijo, Hispano Americano) en La Felguera (Asturias), con el objetivo de disponer de un centro de producción de fenol, ácido salicílico y ácido acetilsalicílico a partir del gas de coque, con el soporte de La Química Comercial Farmacéutica (Bayer). En 1969, La Química Comercial y Farmacéutica compra una participación de Proquisa y construye una nueva planta de ácido salicílico que se puso en

marcha en 1972. En 1981, Bayer AG compró el resto de las acciones y controla el 100% de la sociedad, entrando a formar parte de la estrategia del grupo alemán. Bayer mejoró las instalaciones e impulsó la fabricación de los ácidos salicílico y acetilsalicílico y otros principios de los que es actualmente el único productor mundial

Química del Nalón inicia su actividad en 1943, en Trubia (Asturias), con una planta de destilación de alquitrán procedente de hornos de coque que desarrolla su propia batería de coquización, así como una tecnología de destilación del alquitrán para la producción de naftalinas, aceites y brea. Las naftalinas, así como los aceites, son compuestos aromáticos base para la industria química, y la brea es base para la producción de electrodos. Actualmente, Química del Nalón es líder europeo en carboquímica y el mayor productor de coque metalúrgico del sur de Europa[61].

La industria petroquímica en España:

inicio y crecimiento

La industria petroquímica alcanza elevadas tasas de crecimiento mundial a partir de la segunda mitad del siglo pasado cuando evoluciona el proceso de cracking de productos ligeros del petróleo y se desarrollan grandes plantas de olefinas y, al mismo tiempo, evolucionan las refinerías incorporando procesos de cracking para aumentar el rendimiento de conversión del petróleo crudo. A nivel mundial, un 14% del petróleo y un 8% del gas producido están destinados a la industria petroquímica.

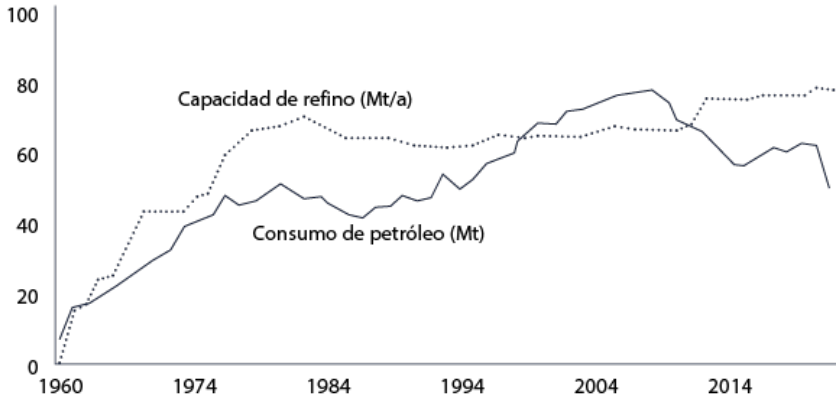
En España, la industria petroquímica se inicia en la mitad de la década de 1960 y se impulsa a partir de la mitad de la de 1970, con el desarrollo del refino y la construcción de las refinerías (gráfico 1). Actualmente, alrededor de un 7% del petróleo y 1,5% del gas natural se consumen en la industria petroquímica

En España, al igual que en otros países, la producción de productos químicos primarios se inicia a partir del carbón, tal como se ha visto en el apartado anterior, y con el objetivo de alcanzar un régimen autárquico de producción; sin embargo, el gran impulso de la industria petroquímica es paralelo y ha estado ligado al desarrollo de la industria del refino del petróleo y la construcción de las refinerías. Estas se desarrollaron por la imposibilidad de conseguir un desarrollo industrial si no se disponía de un suministro seguro de energía y, en el caso de la etapa de autarquía, de fuentes autóctonas.

Gráfico 1

Evolución del consumo y capacidad de refino de petróleo

en España (Mt)



Fuente: BP Statistical Review of World Energy (2021).

La Empresa Nacional Calvo Sotelo

En 1942, con el objetivo de utilizar fuentes autóctonas y proveer al país de energías derivadas de estas, el recientemente creado Instituto Nacional de Industria (INI) concibió y creó la Empresa Nacional Calvo Sotelo de Combustibles Líquidos y Lubricantes (ENCASO). La empresa ENCASO supuso el embrión del desarrollo de la industria del petróleo y petroquímica en España y una parte importante de ella fue su centro de investigación.

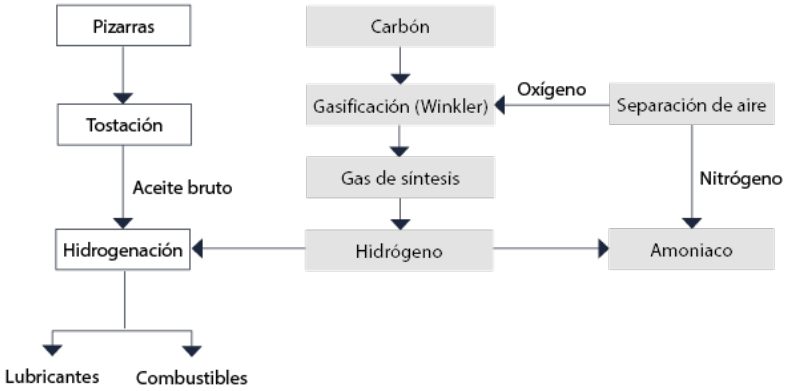
El Centro de Investigación fue creado en 1944 ante la necesidad de disponer de un desarrollo propio para la aplicación de tecnologías que, fuera de Alemania, no estaban suficientemente desarrolladas, tales como la destilación de pizarras, o que era necesario desarrollar en España. Su contribución fue importante para la implantación y el crecimiento en España de la industria del petróleo y petroquímica, siendo el foco de formación de personal técnico sobre todo a través de su escuela de aprendices y también el origen del actual Centro de Tecnología de REPSOL. El Centro de Investigación comenzó su

andadura en estudios de destilación de pizarras, y se le dotó con un horno piloto, así como una planta de catalizadores que le permitieron obtener suficiente aceite y catalizadores para la realización de ensayos de fraccionamiento e hidrogenación en planta piloto. Contribuyó igualmente a la preparación de las bases para el desarrollo de la refinería de Cartagena y, posteriormente, en la década de 1960 y siguientes, al análisis, evaluación y desarrollo de productos petroquímicos, en particular poliolefinas, entre otros. La actividad del Centro de Investigación permitió a ENCASO ser la primera industria del mundo en obtener lubricantes a partir de pizarras bituminosas, lubricantes que fueron homologados para su utilización por las fuerzas armadas de los Estados Unidos (Tortella et al., 2003).

ENCASO comenzó su actividad en el complejo industrial de Puertollano, que se convirtió en uno de los centros industriales origen de la actividad petroquímica propiamente dicha en España. En sus orígenes, en una primera etapa de 1952 a 1965, se basó en la utilización de las pizarras bituminosas y el carbón disponibles en Puertollano como fuente de hidrocarburos y de energía, respectivamente. El complejo de Puertollano, cuyo esquema de funcionamiento aparece recogido en la figura 1, inicia su actividad en 1952 y su diseño ofrece un buen ejemplo de integración de recursos (REPSOL, 2012), al utilizar el carbón como fuente del hidrógeno necesario para la hidrogenación de los hidrocarburos destilados de las pizarras bituminosas; se utilizó para ello uno de los procesos de gasificación disponibles en el momento para la producción de hidrógeno[62], en este caso el gasificador Winkler[63], a baja presión, en lecho fluidizado. El hidrógeno producido, además de para la hidrogenación de destilados de pizarra, se utilizó para producción de amoniaco, dando origen, en Puertollano, al complejo de producción de nitrato amónico y otros fertilizantes nitrogenados.

Figura 1

Esquema del proceso inicial del complejo de Puertollano



Fuente: Elaboración propia a partir de información obtenida de antiguos operadores de las áreas

de tostación y gasificación de Puertollano.

Ha de destacarse que en esos años, la etapa de la autarquía, se buscó no solo la producción de energía, sino también de hidrocarburos para el transporte, así como amoniaco, producto base de la industria de fertilizantes nitrogenados, necesarios para el crecimiento de la producción agrícola, tal como se ha mencionado en el apartado de carboquímica. El inicio de la producción de amoniaco en Puentes de García Rodríguez, como se verá a continuación, fue el impulso a la producción de este y más tarde como producto petroquímico.

A finales de la década de 1950, la viabilidad económica del complejo de Puertollano resultaba problemática; sin embargo, se había convertido en un centro industrial con una considerable fuerza laboral para la cual no existía actividad económica alternativa en la zona. Por otro lado, la creciente demanda de productos petrolíferos inducía a considerar la construcción de una refinería adicional a la de Cartagena, única fuente de suministro hasta el momento. El INI/ENCASO planteó entonces la idea de la conversión del complejo de Puertollano en una refinería de petróleo que, además de permitir mantener el empleo en la zona, ofrecía la ventaja de poder suministrar productos a Madrid a menor coste que

desde Cartagena. Para dar mayor fuerza a la solicitud de aprobación de la refinería, se acompañaría con la propuesta de instalar en Puertollano el primer centro petroquímico del país.

A principios de 1960, cuando se iniciaba el crecimiento en Europa de la producción de etileno a partir de naftas, tal y como se aprecia en la tabla 1, el INI presentó la solicitud para la instalación en Puertollano de una refinería de petróleo que incluía una planta de cracking con vapor de naftas, que no sería aprobada hasta 1961. El cracking con vapor de naftas, tal como se comentó en el apartado 2, produce etileno, al que acompañan propileno y otras olefinas de bajo peso molecular, además de BTX, en conjunto denominados HVC, que son la base de la industria petroquímica. El etileno y el propileno, en particular, son la base para la producción de plásticos, cuya demanda mundial alcanzó elevadas tasas de crecimiento a partir de la década de 1960 y se prevé que se mantengan en el futuro.

Dado que el etileno/propileno debe ser transformado en un área próxima a su producción, la instalación de la planta de etileno debe prever la disponibilidad de plantas para su consumo y transformación. Sin embargo, a diferencia de la refinería o la planta de etileno, cuya tecnología está disponible en el mercado, la de las plantas de transformación no lo está y requiere de la colaboración de empresas que dispongan de ella. Para ello, el INI/ENCASO llegó a diferentes acuerdos con empresas multinacionales para la creación de varias empresas[12].

La primera de ellas fue Paular, Empresa para la Industria Química. Creada en 1961, era una empresa mixta participada al 50% con Montecatini (posteriormente Montedison), propietaria de tecnologías para la producción de polipropileno (plásticos) y acrilonitrilo (fibras), y con el objetivo de absorber la producción de propileno del cracker. La empresa Paular inició su actividad en Puertollano con una pequeña planta de producción de derivados de polipropileno a partir de granza de propileno importada de Italia. Una vez iniciada la producción del cracker, construyó una unidad de producción de polipropileno y otra de acrilonitrilo, ambas con tecnología Montecatini. La planta de acrilonitrilo estuvo en funcionamiento hasta 1980, año en que la empresa puso en marcha

una nueva planta en Tarragona, y dejando de operar también ese mismo año en Puertollano, trasladando la planta de polipropileno a Alcudia, otra de las empresas del complejo.

La segunda fue Alcudia, Empresa para la Industria Química, creada en 1963 y también empresa mixta, con participación mayoritaria de ENCASO con Imperial Chemical Industries (ICI) y una participación menor de capitales privados (Cros y Foret), con el objetivo de instalar en Puertollano una planta de polietileno de baja densidad con tecnología ICI. Cros y Foret mantuvieron su participación hasta 1979, pasando entonces Alcudia a estar coparticipada al 50% por ENCASO e ICI. Alcudia instaló una nueva planta de polietileno de baja densidad en el complejo de Tarragona en 1976.

Calatrava, Empresa para la Industria Petroquímica fue creada también en 1963, junto a Phillips Petroleum e igualmente con participación minoritaria de Cros y Foret, para la producción de caucho sintético y polietileno de alta densidad, productos de los que Phillips disponía de tecnología propia. El capital minoritario vendería su participación a Phillips, que aumentó su participación al 45%. Calatrava instaló en el complejo de Puertollano una planta de polietileno de alta densidad y otra de extracción de butadieno del HVC del cracker; adicionalmente, instaló en Gajano (Cantabria) una planta de producción de caucho sintético y otra de negro de humo, convirtiéndose prácticamente en el único suministrador español de caucho sintético.

Por su parte, Montoro, Empresa para la Industria Química, creada en 1968, fue la última de las empresas transformadoras de los productos del cracker en instalarse en el complejo de Puertollano. Montoro contó, en su inicio, con la colaboración y participación al 30% de Alcudia (más tarde traspasada a ENCASO), Atlantic Richfield y, sobre todo, de Halcon, poseedora de la patente mundial de producción conjunta de óxido de propileno y estireno. La planta de Puertollano fue la primera planta mundial en operar con este proceso; al ser una planta prototipo, dio un considerable número de problemas en su inicio, pero con el esfuerzo de los operadores y las aportaciones de las ingenierías encargadas del diseño, se logró su viabilidad. Montoro también operó y explotó, en régimen de alquiler, una planta de glicoles propilénicos propiedad de Alcudia.

En 1980, Halcon vendió su participación, por lo que la propiedad quedó repartida al 50% entre ENCASO y Atlantic Richfield. Con la experiencia de la operación y el conocimiento adquirido del proceso, el Centro de Investigación realizó la ingeniería básica de una nueva planta en Tarragona, cuya capacidad era cinco veces mayor que la inicial de Puertollano.

El inicio de la industria petroquímica en lo que se refiere a la fabricación de derivados químicos del etileno y olefinas de bajo peso molecular, promovida por ENCASO, significó el cambio de una actividad industrial derivada de pizarras/carbón a petróleo, igualmente novedosa para España en aquel momento; pero no fue la única, ya que también se transformó la producción de amoniaco y fertilizantes con la utilización de materias primas procedentes del petróleo, aumentando y adaptando la capacidad de producción de Puertollano al crecimiento de la demanda ocurrido desde la etapa inicial. De este modo, en la segunda mitad de la década de 1960 construyó una nueva planta de producción de amoniaco por reformado de naftas con vapor, tecnología que había iniciado su etapa comercial unos años antes, además de desarrollar el complejo de producción de fertilizantes mediante la instalación de una planta de urea, así como de nuevas unidades de ácido nítrico y nitratos amónicos. Este complejo continúa actualmente en operación y es uno de los mayores de la empresa Fertiberia.

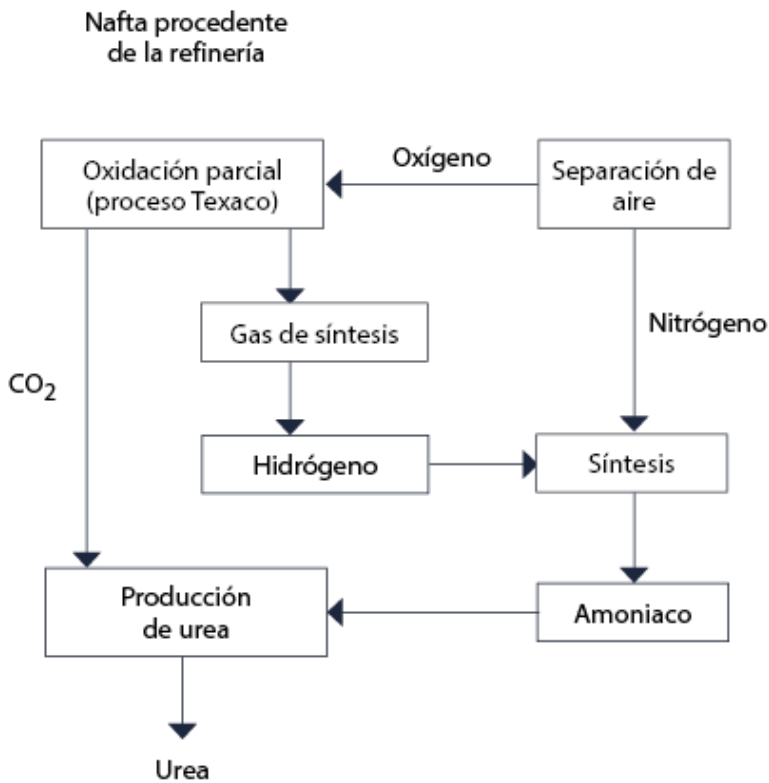
REPESA

La creación de REPESA y el desarrollo de la refinería de Cartagena supuso el inicio de la industria y la ingeniería del petróleo en España, pero también ha tenido su impacto en la industria petroquímica, en particular en lo que respecta a la producción de amoniaco. Así, cuando la etapa de autarquía pudo ya considerarse finalizada, se mantuvo el interés en la producción de amoniaco como fuente de productos fertilizantes para la mejora de los rendimientos agrarios. Bajo esta premisa, REPESA desarrolló en Cartagena, a finales de la década de 1950, una planta de

producción de amoniaco a partir de nafta y un complejo de transformación de amoniaco en urea y otros fertilizantes. La planta de urea del complejo fue la primera que se instaló en España e hizo posible la disponibilidad de este importante fertilizante nitrogenado.

Figura 2

Esquema del Complejo Amoniaco/Urea de Cartagena



Fuente: Elaboración propia a partir de información disponible en la planta y obtenida de los antiguos operadores.

A finales de la década de 1950, como se ha mencionado anteriormente, la tecnología de reformado con vapor de nafta no era todavía comercial, por lo que la planta de amoniaco utilizó la oxidación parcial de nafta mediante el proceso Texaco de gasificación con oxígeno (figura 2). Este proceso de generación de gas de síntesis dio problemas de continuidad de operación, y a mediados de la década de 1960 se cambió por una instalación de reformado con vapor de nafta, se amplió la capacidad de producción y se instaló una planta de urea adicional de mayor capacidad.

A finales de la década de 1980, la nafta fue sustituida por gas natural, para lo que se construyó un tanque de gas natural licuado (GNL) en el área del complejo. Este complejo estuvo operando hasta los primeros años de la década de 1990, en que se cerró. En el área ocupada por el complejo se encuentra actualmente la instalación de almacenamiento y evaporación de ENAGÁS.

Industrias Químicas Asociadas (IQA)

IQA fue creada en 1961 por la Unión Española de Explosivos y Shell, a las que más tarde, en 1964, se unieron CEPSA y Hoechst, en Tarragona, en lo que hoy es el polígono Sur. Su objetivo era la instalación de un cracker de nafta para la producción de etileno y de varias plantas transformadoras de etileno para la producción de derivados de este. IQA fue el embrión de lo que hoy es el centro petroquímico más importante de España y uno de los principales de Europa. La actividad comenzó en 1966 con la puesta en marcha del cracker, que estuvo en operación hasta 1982, año en que se cerró por falta de competitividad respecto a los crackers puestos en marcha por REPSOL. Las unidades de derivados etileno continuaron funcionando con el etileno proporcionado por estos. IQA pasó a ser controlada por varias multinacionales en distintas etapas, permaneciendo la producción de óxido de etileno y pasando a ser actualmente el único productor en España.

Instalaciones asociadas a las refinerías de exportación

Las refinerías de exportación se autorizaron, distribuidas a lo largo de la costa, con el objetivo de creación de empleo y ser los focos del desarrollo industrial en su área de influencia. Estas fueron tres: Castellón, Huela y Algeciras. Con este último objetivo, la autorización se concedió ligada a la de la refinería, y dependientes de esta en cuanto al suministro de materia prima, pues al no ser considerada combustible estaba fuera del control de CAMPSA. Las instalaciones petroquímicas se localizaron, en algunos casos, en zonas alejadas de la propia refinería.

La refinería de Castellón, creada por ESSO Petróleos Españoles (participada al 75% por ESSO y al 25% por Banesto), contemplaba, en la propuesta de autorización, la instalación de una planta petroquímica anexa para la producción de caprolactama, materia prima para la fabricación de fibras textiles artificiales. Esta planta fue desarrollada por una empresa distinta a la refinería: Productos Químicos ESSO (participada al 80% por ESSO y al 20% por Banesto), que posteriormente cambió su nombre a Productos Químicos del Mediterráneo (Proquimed). Vinculada a esta, se desarrolló en Zaragoza una planta de derivados de caprolactama: Fibras ESSO (que hoy continúa en operación bajo en nombre de Nurel). Ambas, refinería y planta de caprolactama, continúan su operación de forma independiente, aunque con distintos accionistas, ya que después de la toma de control de ambas por BP, Proquimed, propietaria de la planta de caprolactama, fue vendida en 1993 a UBE Industries, uno de los líderes mundiales en la producción y aplicación de caprolactama.Paralelamente a la refinería y la planta de caprolactama, y para cumplir con el objetivo de impulsar el tejido industrial en Málaga, ESSO desarrolló la instalación de una planta de amoniaco junto con un complejo de producción de fertilizantes: Amoniaco Español. Esta planta se puso en marcha en 1964 y utilizaba el proceso de reformado con vapor de naftas para

la producción de amoniaco, el primero que se puso en marcha en España. La instalación cerró su actividad a finales de la década de 1990.

La refinería de Huelva fue promovida por la empresa Río Gulf Petróleos (participada al 60% por Río Tinto y al 40% por Gulf) en el polo de desarrollo de Huelva. Simultáneamente a la refinería, ambos socios crearon Río Gulf Petroquímica, con participación paritaria, para construir y explotar una planta de aromáticos de 120.000 toneladas/año. La planta produce cumeno, fenol y acetona, y, en este caso, las materias primas, propileno y benceno, son proporcionadas por la refinería. Se englobaría posteriormente en Ertisa, filial de ERT, creada en 1973 conjuntamente con ICI para la producción de metilaminas y productos derivados. En 1973, Gulf vendió su participación a ERT, quedando esta con el 100% de las acciones. ERT puso la fabricación de lubricantes bajo la marca Ertoil, que daría el nombre a toda la sociedad de refino y petroquímica una vez que fue adquirida por el grupo Ercros. En 1991, Ertoil fue adquirida por CEPSA e integrada en su grupo de refino y petroquímica.Es importante mencionar que, en la segunda mitad de la década de 1970, ERT promovió un proyecto vinculado a la refinería de Huelva para la construcción de una planta de olefinas y unidades para la producción de derivados. CEPSA, en asociación con Dow y Petromed, impulsó un proyecto similar, Olefinas del Sur, en el área de Huelva. La Administración autorizó ambos proyectos; sin embargo, no llegaron a materializarse debido a la crisis de la industria petroquímica a finales de la década de 1970.

La refinería de Algeciras fue planteada para desarrollar la zona del Campo de Gibraltar, creado como consecuencia del cierre de la frontera con esta. Era un área de implantación favorable para la instalación de una refinería y se llegó a un acuerdo con CONOCO para el suministro de crudo y la financiación para su construcción, así como de apoyo tecnológico. Al igual que el resto de las refinerías de exportación, la autorización oficial incluía una planta petroquímica, que en este caso consistía en una de aromáticos. En 1967, una vez puesta en marcha la refinería, CEPSA crea, con la participación de CONOCO, la empresa Petroquímica Española (Petresa), que en 1969 puso en funcionamiento la primera planta de alquilbenceno lineal (LAB), componente para la fabricación de

detergentes, y de parafinas lineales, siendo actualmente líder mundial en la producción de LAB. Creó igualmente Interquisa, con la participación de Amoco, para la producción de dimetiltereftalato (DMT) y ácido tereftálico purificado (TPA), materias primas para fibras de poliéster. En 2008, ambas empresas, junto con Ertisa, se integraron en CEPSA Química.

Polo petroquímico de Tarragona

En 1971, la Administración encomendó al INI la construcción de una nueva refinería en Tarragona, con una instalación de producción de olefinas, en la que este ostentaría una participación del 60%, estando el resto distribuido entre inversores privados. Para la construcción se creó la Empresa Nacional de Petróleos de Tarragona (Entasa), con un 60% de participación del INI y estando el 40% restante repartido a partes iguales entre Chevron-Texaco y un grupo de inversores nacionales formado por ERT y bancos catalanes. La refinería inició su operación en 1976, y las dos plantas de olefinas, aunque su construcción se comenzó al mismo tiempo que la refinería, no fueron finalizadas hasta 1978; una de ellas fue vendida a Dow en 1982. Ambas plantas, tanto por parte Dow como por REPSOL, han sufrido sucesivas ampliaciones en su capacidad de producción, alcanzando en el área de Tarragona 1,2 millones de toneladas/año y proveyendo de materias primas al polo petroquímico de Tarragona, uno de los mayores de Europa. A este polo de Tarragona, como se vio en la sección 4.1, se han trasladado plantas transformadoras que iniciaron su operación en Puertollano, siendo la de óxido de propileno estireno monómero la última de ellas.

Mensajes clave y conclusiones

Una vez analizada la evolución global de la industria petroquímica, en España en particular, se pueden derivar los mensajes clave siguientes:

La industria petroquímica utiliza petróleo y gas natural como fuentes de carbono (en menor cantidad, en algunos países el carbón es todavía una fuente importante).

La utilización del carbón como materia prima, carboquímica, es el antecedente de la industria petroquímica. En España ha seguido una evolución similar.

El desarrollo del cracking térmico con vapor de etano, proceso ampliado posteriormente a otras fracciones del petróleo, marcó el inicio del desarrollo de la industria petroquímica.

El grupo de productos derivados del cracking de etano y otras fracciones del petróleo, conocidos como “high value chemicals” (HVC), constituyen junto con el amoniaco y el metanol la base de la industria petroquímica y requieren casi el 70% del consumo de energía.

En España, el desarrollo y crecimiento tuvo lugar después de la década de 1940, la petroquímica en particular después de 1965. Inicialmente, la producción de amoniaco y fertilizantes fue prioritaria.

El primer polo de la industria petroquímica fue creado en Puertollano, en 1963, por el Instituto Nacional de Industria, basado en derivados del etileno. Parte de sus unidades continúan actualmente en operación.

Le siguieron en el tiempo las áreas de Huelva y Algeciras, asociadas a las correspondientes refinerías y dependientes de la producción de hidrocarburos aromáticos en estas.

Bibliografía

Alquímicos (2009): “

La industria química en Asturias: Fertiberia, una empresa en la innovación”, Revista de los Químicos de Asturias y León, 32, pp. 4-7.

American Chemical Society (2021)

: Birth of the petrochemical industry: A national historic chemical landmark, disponible en https://bit.ly/3holVm3.

FMC Corporation

(1978): Gasification of COED chars in a Koppers-Totzek gasifier. AF-615, Research Project 264-1. Final Report, Palo Alto (California), Electric Power Research Institute.

International Energy Agency

(IEA) (2018): The future of petrochemicals: Towards more sustainable plastics and fertilisers, disponible en https://www.iea.org/reports/the-future-of-petrochemicals.

REPSOL

(2010): Los profesionales de la ingeniería química en España y REPSOL: Un camino juntos, presentación de REPSOL en la Escuela de Ingenieros Industriales de Madrid.

Tedder,

J. M.;

Neuchvatal,

A.

y

Jubb,

A.

H.

(1975): Basic organic chemistry, Londres, John Wiley & Sons.

Tortella

, G.;

Ballestero,

A. y

Díaz Fernández,

J. L. (2003): Del monopolio al libre mercado. La historia de la industria petrolera española, Madrid, LID Editorial.

Capítulo 8

REPSOL y su conversión en multinacional, 1981-2022:

¿historia de un éxito o de un fracaso?*[64]

Gloria Quiroga

1981 supone un hito en la historia del petróleo en España. Es el año de la creación del Instituto Nacional de Hidrocarburos (INH), cuyo objetivo era ordenar las empresas públicas en este sector, que aún estaban muy dispersas, para iniciar un proceso de integración.

Tras la muerte de Franco a finales de 1975, se inicia en España un proceso de asentamiento de la democracia y de modernización social en un contexto económico bastante complicado. La primera crisis del petróleo de 1973 supuso el final de la Golden age, los veinticinco años de mayor crecimiento económico que jamás había experimentado el mundo, que comenzaron tras la recuperación de la Segunda Guerra Mundial y del que España, aunque se incorporó más tardíamente, no fue ajena. Fue el denominado "desarrollismo", que permitió una modernización económica sin precedentes en la historia de nuestro país y una industrialización basada en industrias muy intensivas en energía, cuyos precios se mantuvieron bajos y estables a lo largo de estos años.

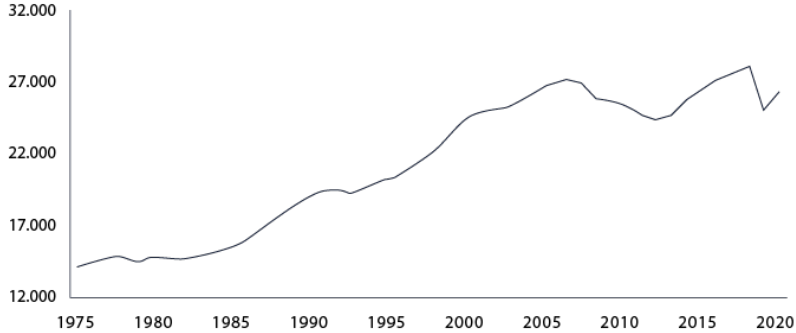
Pero tras el estallido de la crisis vino el fin de este espectacular crecimiento, que conllevó la reducción de las exportaciones y de la inversión extranjera. Al endeudamiento exterior, al deterioro de la balanza de pagos y a la caída de las reservas de divisas, en gran parte debido al alza del precio del petróleo, se le sumaron el descenso de la inversión, la contracción de los beneficios empresariales, la escalada de la inflación —que si entre 1960 y 1973 había tenido una media de crecimiento anual del 7,5%, en 1974 llegó al 17% y en 1977 al 26%—, un preocupante incremento del paro, que conllevó una creciente conflictividad social, unos ascensos salariales —del 40% entre 1973 y 1979— no

correspondidos con el aumento de la productividad y un mercado de trabajo muy rígido heredado del franquismo. Y cuando la economía mundial no se había recuperado aún de la primera crisis del petróleo, en 1979 estalló la segunda, que agravó aún más la depresión económica.

El gráfico 1 muestra la evolución del PIB per cápita español desde 1975 hasta la actualidad: indica que entre 1975 y 1985 este exhibió una tendencia casi plana, y que no sería hasta 1985 cuando la economía española comenzó a recuperarse y volver a la senda de crecimiento, en gran parte debido al ingreso de nuestro país en la Comunidad Económica Europea (CEE), que por fin tuvo lugar el 1 de enero de 1986 tras décadas de solicitarlo y recibir largas por parte de las instituciones europeas. Estaba claro que mientras en España hubiera una dictadura, nuestro ingreso estaría vetado. Pero tras la muerte de Franco se abría un nuevo escenario y era la hora de entrar en Europa, aunque para ello tuviéramos que desmontar muchas de las estructuras e instituciones económicas heredadas del régimen, entre ellas los monopolios, y en particular el del petróleo. La existencia de estos chocaba frontalmente con el espíritu del tratado fundacional de la CEE, celebrado en Roma en 1955, que preveía la supresión entre los Estados miembros de los obstáculos a la libre circulación de personas, mercancías, servicios y capitales y la adecuación de sus monopolios comerciales, para evitar la discriminación entre empresas de los Estados pertenecientes a la unión.

Gráfico 1

PIB per cápita en España, 1975-2021 (dólares constantes de 2010)



Fuente: Banco Mundial.

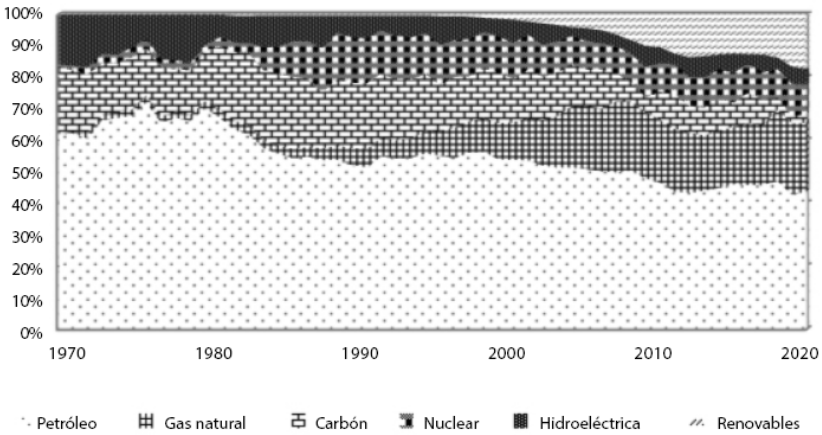
El peso del petróleo en el consumo de la España de la década de 1970 era muy elevado, suponiendo más del 60% de toda la energía consumida, pero, además, este aumentó durante toda la década, hasta llegar al 70%, e incluso en 1976 llegó a suponer el 72% (gráfico 2). Y todo ello en un contexto de alza continua del precio del petróleo, que pasó de costar 12 $ (en valores de 2021) el barril en 1970 a 116 $ en 1980 (BP Statistical Review).

La explicación de por qué España no redujo el consumo de crudo ante la brutal alza del precio residía, por una parte, en que España no tenía petróleo y en estos años estaba alejada de los circuitos gasistas europeos, por lo que su dependencia del crudo era mayor, y además tenía cinco refinerías en uso en la línea de paso de los petroleros de Oriente Medio hacia Europa, pero también por la decisión del Gobierno de no repercutir el alza del precio al consumidor, siendo asumido el sobrecoste por la renta de monopolio y, por tanto, sin incentivos para su rebaja. El ajuste fue mucho más lento que en el resto del mundo, y todavía en la actualidad nuestra dependencia del petróleo es mucho mayor que la media mundial, un 44% frente al 31%, estando muy por encima de países de nuestro entorno, como Italia, pero también muy alejada de otros grandes consumidores de energía, como el caso de China (cuyo consumo total es treinta veces superior al de nuestro país), donde el petróleo supone tan solo el 19% de la energía consumida, o India (con un consumo seis veces superior), con un 27%, dado que en ambos países su patrón energético se basa en el carbón, que

en ambos casos supone más del 50%. De hecho, nuestro consumo actual de petróleo en términos porcentuales solo es superado por países como Chile, Portugal, Bélgica, Kuwait, Grecia, Marruecos, Arabia Saudí, Hong Kong, Sri Lanka, Ecuador, Iraq y Singapur.

Gráfico 2

Porcentaje del consumo de energía primaria en España, 1970-2021



Fuente: BP Statistical Review (versión online).

Por el contrario, otros países sí que tomaron medidas y en el mismo periodo redujeron la dependencia del petróleo. En el caso de Alemania, el porcentaje del petróleo sobre el total de energía consumida en 1970 era del 45% y diez años después se había reducido al 41%, y en Italia, cuya estructura energética se parecía más a la de España, el consumo de petróleo suponía un 70% del total de energía en 1970 y la cifra se redujo en cinco puntos porcentuales en 1980 (BP Statistical Review). Además, el consumo mundial de petróleo ha experimentado un descenso desde mediados de la década de 1970 hasta la actualidad (pasando del 47 al 44%), aunque, si bien es verdad, como muestra el gráfico 3, esta bajada

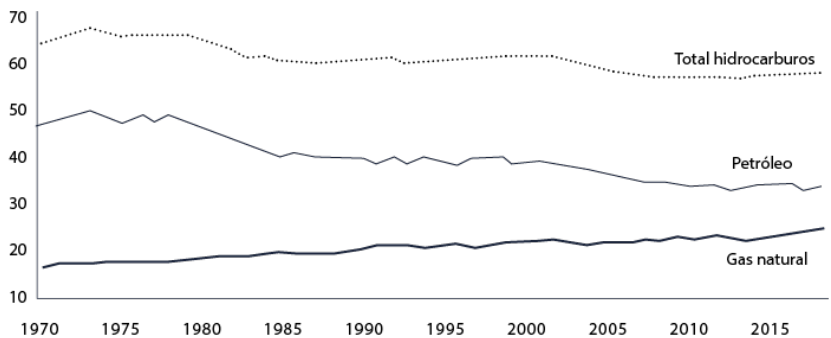
del consumo se ha visto compensada por el aumento de la demanda de gas natural, que ha duplicado su presencia (del 17% al 34%), hasta situar al conjunto de los hidrocarburos en una posición bastante estable. Así, ambos suponían el 63% del total de energía consumida en 1970 y, cincuenta años más tarde, son el 57%[65].

Obviamente, este descenso del consumo de petróleo en términos relativos (porque en términos absolutos, el consumo en estos cincuenta años se ha multiplicado por dos) se dio en un contexto de un aumento brutal del consumo de energía, tal y como muestra el gráfico 4, que en cuarenta años se ha más que duplicado. Este aumento se ha debido al crecimiento económico experimentado por Asia, que ha pasado de consumir el 11% de la energía mundial al 38%, mientras que Norteamérica, Europa y los países excomunistas han prácticamente disminuido su porcentaje a la mitad[66]. Como se ha visto, la pérdida de posiciones del petróleo ha sido compensada en una gran parte por el gas natural, mientras que el carbón y la energía hidroeléctrica se han mantenido totalmente estables, aumentando las energías nuclear y renovables, que al inicio de los setenta no existían, aunque su uso en la actualidad no supone más del 5% cada una del total del consumo energético mundial.

Gráfico 3

Porcentaje del consumo de petróleo y gas sobre el total de energía

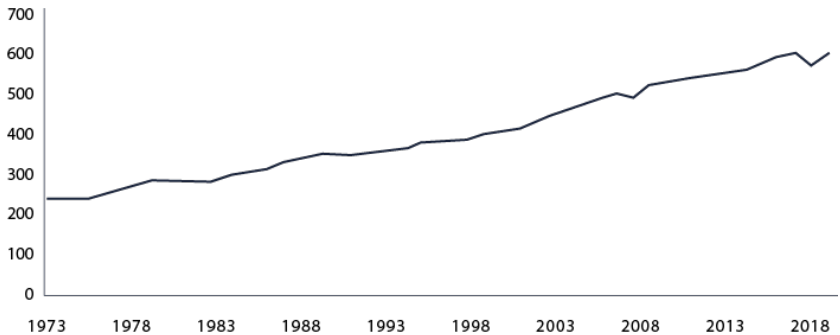
en el mundo, 1970-2020



Fuente: BP Statistical Review (versión online).

Gráfico 4

Consumo de energía primaria en el mundo, 1973-2021 (exajulios)



Fuente: BP Statistical Review (versión online).

Pasando ya al caso español, en la reorganización del sector petrolífero podemos distinguir cuatro etapas. La primera, de 1981 a 1985, desde la creación del INH hasta el fin de la presidencia de Claudio Boada en el INH. La segunda, de 1985 a 1996, que coincide con la presidencia de Óscar Fanjul, primero en el INH y más tarde en REPSOL, y cuya gestión se centró en convertir en una única compañía el conglomerado multicolor de empresas estatales del sector hidrocarburos, sacar a bolsa la nueva sociedad y contrapesar la compañía (dado el desequilibrio entre su fortaleza en refino derivada del monopolio estatal y de la ausencia de recursos por la pobreza domestica de hidrocarburos), para lo cual potenció en REPSOL el crecimiento del débil sector de exploración y producción, con un exitoso programa de compras de activos productivos en Colombia, Reino Unido, Indonesia en producción no operada y, después, en la década de 1990, y con mayor envergadura, ya ejerciendo REPSOL como operador en el desarrollo de los descubrimiento y de la producción, en Argelia, Egipto y, de

forma muy relevante, en el desierto de Murzuk en Libia. La tercera etapa, de 1996 a 2004, se corresponde con la presidencia de Alfonso Cortina, que es cuando REPSOL continua su expansión internacional y adquiere en 1998 Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF), lo que supuso un cambio brutal en la actividad de REPSOL, al experimentar un fuerte crecimiento en exploración y producción y contar por fin con una estructura más equilibrada en lo que a upstream y downstream se refiere. Y desde 2004 hasta la actualidad, la presidencia de Antonio Brufau, etapa en la que ocurre la expropiación de YPF, con el quebranto económico que supuso y los años de búsqueda de otros nichos de mercado.

Desmontando el monopolio: la presidencia

de Claudio Boada (1981-1985)

La situación en 1981, en lo que al sector energético se refiere, era bastante complicada. Estábamos en un escenario de aumento constante de los precios, pero también de consumo, y en España carecíamos de reservas propias (cuya exploración había sido encomendada a Eniepsa): las incursiones en el exterior de las décadas pasadas, llevadas a cabo por Hispanoil, no habían sido muy positivas, por lo que nuestra dependencia del petróleo extranjero era total. En el sector del refino, operaban en España un número elevado de estas, concretamente ocho en manos de seis empresas diferentes: Enpetrol (que, a su vez, era la suma de tres, REPESA, ENCASO y ENTASA, controlaba las de Cartagena, Puertollano y Tarragona), Petroliber (A Coruña), PETRONOR (Bilbao), Petromed (Castellón), Río Gulf (Huelva) y CEPSA (que además de sus refinerías en Canarias, controlaba la de Algeciras).

Para completar aún más la maraña, el accionariado de cada una de estas empresas, tanto de exploración como de refino, podía ser público, privado o mixto. Las empresas de exploración eran de titularidad completamente pública, pero no ocurría lo mismo con las de refino. Así, mientras que las refinerías de Algeciras, Río Gulf y Petromed pertenecían al capital privado, Enpetrol, con sus tres refinerías, y Petroliber pertenecían en un 71% y un 54%, respectivamente, al Estado, y PETRONOR tenía una participación de CAMPSA a título privado, a pesar de que era una empresa en la que el Estado tenía una participación mayoritaria. Y por si no fuera bastante, dentro de las empresas de participación estatal, estas podían pertenecer al Ministerio de Industria, vía INI, o al de Hacienda, cuya lucha fratricida había sido constante. Ejemplo de ello era Hispanoil, donde el 70% pertenecía al INI y el 30% restante a Hacienda, o el caso de Butano, donde se dividían salomónicamente las participaciones. Cada ministerio tenía su

argumentario para defender su posición de manera numantina: mientras Industria consideraba que, al ser actividades industriales, eran competencia suya, Hacienda justificaba su presencia por ser una actividad en la que la recaudación fiscal desempeñaba un papel vital para el país.

Por último, y en el apartado de la distribución, el monopolio era total. Esta estaba en manos de CAMPSA para todo el territorio peninsular más Baleares, y así llevaba más de cincuenta años, lo que obviamente era una anomalía dentro de los países de nuestro entorno, ya que si bien en algunos países europeos sí que existían empresas públicas petroleras, estas convivían con otras de índole privada pero, sobre todo, habían realizado procesos de integración vertical. Si con la llegada de la democracia, España estaba ya a las puertas de su integración en Europa, el Monopolio de Petróleos tendría que transformarse y en el medio plazo desaparecer. España disponía al inicio de la década de 1980 de unos años claves para realizar este proceso de desmantelamiento del monopolio de manera ordenada y velando por los intereses de las empresas españolas.

Sin embargo, las empresas refinadoras gozaban de una posición acomodada: tenían asegurada la venta de su producción a CAMPSA, obteniendo pingües beneficios, pero, además, su reducido tamaño les impedía ser competitivas en el mercado internacional y, sobre todo, no tener músculo financiero para poder realizar las actividades de exploración, ni tampoco las de comercialización, dada la existencia del Monopolio de Petróleos. No obstante, como sus beneficios dependían del precio fijado por el Estado, las refinerías estaban interesadas en acometer mejoras e implantar tecnología más eficiente para mejorar sus costes reales y así obtener mayores ganancias, lo que a la larga las iba a beneficiar.

Comenzaba la década de 1980 con una necesidad imperiosa de reorganizar todo el entramado del sector de hidrocarburos en España, y el primer paso era transferir todas las participaciones públicas a un único ente, que iba a ser el Instituto Nacional de Hidrocarburos (INH), que se creó en 1981 como ya vimos. El impulso desde el Estado vino dado por Leopoldo Calvo Sotelo, en esos momentos vicepresidente del Gobierno (y muy pronto

presidente), pero gran conocedor del sector, dado que trabajó durante años en Explosivos de Río Tinto, que era accionista de Río Gulf. En sus palabras: "Una de las características más acusadas de la actuación del Estado en el sector viene dada por su incoherencia, su fragmentación y su falta de coordinación" (Tortella et al., 2003: 424), definición perfecta de cómo estaba la participación pública en el sector de los hidrocarburos. Comenzaba entre las autoridades a asentarse la idea de una organización en una nueva estructura empresarial similar a las empresas europeas del sector, en las que predominaba la integración vertical, desde la exploración hasta la comercialización, y que les permitiría acudir a los mercados internacionales en una posición de mayor fortaleza. La decisión final fue crear un organismo nuevo, quizá para evitar vincularlo a uno de los dos ministerios en liza.

Así pues, se decidió transferir al INH todas las propiedades públicas en exploración y producción, dejando fuera la distribución, aunque sí que entraba CAMPSA. Esta decisión se tomó pensando en no perjudicar a las refinerías privadas que estaban obligadas a realizar la distribución y comercialización de su producción a través de CAMPSA y que podían verse en una posición de desventaja con las refinerías que sí que se integraban en el INH. Finalmente, se incluyeron Hispanoil y Eniepsa (exploración), Enpetrol y Petrolber (refino), CAMPSA (distribución) y Butano y ENAGÁS (gas licuado y gas natural), además de las participaciones de Enpetrol en el sector petroquímico (Alcudia, Calatrava, Montoro y Paular) y de CAMPSA en otras empresas (PETRONOR, Aesa, Proas y Exploración y Producción de Hidrocarburos).

Ya con anterioridad se había iniciado el proceso de adquisición, por parte del Estado, de participaciones que empresas extranjeras tenían en estas refinerías desde sus orígenes y que habían proporcionado tecnología y gestión gerencial a la España de las décadas de 1950 y 1960 (véase el capítulo seis). Había sido el caso de Chevron, Caltex, Gulf, Exxon…, que habían decidido instalar sus plantas en España para acceder a nuestro mercado y colocar parte de su producción. Sin embargo, el contexto internacional había cambiado. Tras las dos crisis del petróleo, muchas de las grandes compañías petrolíferas del mundo habían perdido el control que tenían sobre los yacimientos en los países productores de petróleo. Obviamente, el aumento del

precio del petróleo supuso un aumento del valor de las reservas y, por tanto, se asistió a una cascada de nacionalizaciones en los países productores. Esto conllevó que las grandes empresas petrolíferas abandonaran sus tradicionales áreas de influencia en búsqueda de otras zonas, como el Mar del Norte o México, para diversificar el riesgo país y, sobre todo, que perdieran el interés en mantener sus plantas de refino en España (Bosch Badía, 2008: 218).

La persona designada para llevar a cabo todo el proceso de reorganización y el control del INH fue Claudio Boada Villalonga, una de las personalidades más influyentes del sector público y bancario español de la segunda mitad del siglo XX. Con fama de buen gestor, había ocupado muchos puestos importantes en empresas e industrias durante la etapa franquista: fue presidente de Enasa y de Altos Hornos de Vizcaya, hasta llegar a la presidencia del INI entre 1970 y 1974. En ese año, abandonó el sector público para dar el salto a la banca, primero como vicepresidente y más tarde como presidente del Banco de Madrid y del Banco Catalán de Desarrollo; allí, dando rienda suelta a su vocación industrial, fue el responsable de organizar e impulsar el holding con las empresas de estos bancos, al que denominó Promociones y Desarrollos Industriales (Prodinsa). En 1981 abandonó temporalmente el sector bancario (ya que volvería en 1985 para dirigir el Banco Hispano-Americano) para dirigir el recién creado Instituto Nacional de Hidrocarburos.

Entre los grandes logros de Boada al frente del INH, sin duda está la idea de crear un organismo en el cual agrupar todas las participaciones del Estado en el sector de los hidrocarburos, y dada la buena sintonía con Calvo Sotelo, consiguió tener en el Gobierno un gran valedor y que finalmente su idea se materializara. También fue mérito suyo adquirir para el INH las participaciones minoritarias de las empresas en manos de accionistas privados.

Sin embargo, en términos de gestión, no dio un paso más allá. Probablemente, su paso por el INI primero y por Prodinsa después, le dejó una impronta de organización empresarial basada más en la idea de holding que de una empresa integrada. Él concebía el INH como una sociedad cuya función era administrar otras compañías, que en este caso eran del mismo sector, pero donde prácticamente

no se producían sinergias. Así, cada empresa del INH tenía su propio presidente, su director financiero, su director de planificación, etc. Y los equipos directivos de cada una de estas rendían cuentas dos veces al año al equipo directivo del INH, en el que además de Boada estaba su lugarteniente José Mª Amusátegui, que ocupaba el cargo de vicepresidente, Miguel Geijo, como director financiero, y Martín de Iries, como director de participaciones, entre otros.

Comenzaba la andadura del INH con la mente puesta en la inminente entrada de España en la CEE. Es verdad que los tratados de adhesión preveían un periodo transitorio para adecuar la legislación del nuevo Estado a la normativa europea, pero España no había hecho mucho en lo que al desmantelamiento del monopolio se refería por el temor a la pérdida de ingresos fiscales, al desembarco de grandes multinacionales y también por evitar desprenderse del poder que otorgaba este al Gobierno.

Pero, además, había que poner también orden en el sector de la distribución y se pensó que lo más adecuado era que CAMPSA, que como administradora del monopolio tenía encomendadas las funciones de transporte, distribución y comercialización de los productos petrolíferos, adquiriera la red de distribución que estaba en manos del Estado, que además estaba totalmente obsoleta por la escasez de inversiones. Con esta medida, la compañía pasaba de ser una mera administradora a una empresa de distribución en la que podrían participar las empresas refinadoras, tanto públicas como privadas, nacionales como extranjeras, para que ninguna pudiera ser discriminada, pudiendo además modernizarse, realizar inversiones (oleoductos, instalaciones de almacenamiento…), reducir una plantilla sobredimensionada y muy funcionarial (lo que implicó una conflictividad social elevada) y establecer su propia red de distribución final, es decir, de estaciones de servicio, estimulando así la competencia para beneficio del consumidor.

Finalmente, en 1983 se firmó el Protocolo entre el Ministerio de Industria y Energía, el INH, CAMPSA y las empresas refinadoras por el cual el INI adquiría la totalidad de las acciones de CAMPSA (cabe recordar que el 46,5% estaba en manos privadas), que ya previamente había adquirido los activos del monopolio, para

distribuirlas entre las empresas que lo conformaban, de tal manera que Enpetrol, Petroliber, CEPSA, PETRONOR y Petromed adquirían participaciones en diferentes porcentajes. A cambio, todas las estaciones de servicio pasaban a manos de CAMPSA y, obviamente, la más perjudicada era CEPSA, que era la única que había desarrollado una incipiente red comercial; sin embargo, y con la entrada en la CEE, el acuerdo nunca llegó a cumplirse. El Protocolo iba a tener una transcendencia muy importante al dar libertad a CAMPSA para modernizarse, y a las empresas refinadoras, al adquirir las acciones de CAMPSA, a iniciar un proceso de integración vertical del que carecían.

El nacimiento de REPSOL: la presidencia

de Óscar Fanjul (1985-1996)

La llegada al poder del PSOE en 1982 iba a traer cambios en el INH, que se consumaron con la salida de Boada de la presidencia en 1985, que decidió volver al sector privado, en este caso bancario, y el nombramiento como presidente del INH de Óscar Fanjul, hombre próximo al que era ministro de Industria en ese momento, Carlos Solchaga. Fanjul, nacido en Chile e hijo de refugiados republicanos, tenía una experiencia internacional mucho mayor que su predecesor y también de los que le sucedieron en el cargo, ya que, además de haberse formado en Estados Unidos, estaba completamente al día de lo que sucedía fuera de España. Tenía una visión muy clara de lo que tenía que ser una empresa de petróleo, totalmente diferente a la concepción de Boada. El INH tenía que dejar de ser un holding para convertirse en una empresa completamente integrada. Y para ello, su primera decisión fue que había que empezar a funcionar como una empresa: si había cinco presidentes, estos rendían cuentas al presidente; si había cinco directores financieros, estos respondían ante el director financiero general. Y además, lo hizo con la opinión en contra de toda la alta dirección del INH. Pero él tenía muy claro a dónde quería ir y los pasos a seguir. Primero, reorganizar el INH y su privatización y, después, desmontar el monopolio y buscar líneas de crecimiento

La reorganización del INH y su privatización

El primer paso que había que dar era la fusión de todas las empresas del INH en un única que englobara las de exploración, refino y petroquímica. Ya se había hecho anteriormente por sectores

de actividad, creando tres, pero ahora se decidió crear una nueva sociedad REPSOL, S. A., de la que el propio Fanjul sería su primer presidente. Hasta entonces, REPSOL había sido la marca comercial de los lubricantes producidos y comercializados por REPESA. La elección del nombre obedecía a que ya era una marca conocida y que era fácil de pronunciar en cualquier idioma (Tortella et al., 2003: 462), prueba de que ya en la mente de los gestores del INH estaba la idea de una futura expansión internacional. Finalmente, se dotó a REPSOL de todas las participaciones del INH en el sector petrolífero (mientras que para el gasista se creó ENAGÁS), quedando formada esta por cinco filiales: REPSOL Exploración (antigua Hispanoil, que a su vez tenía Eniepsa, dedicada a la exploración en territorio nacional), REPSOL Butano (antigua Butano), REPSOL Química (antigua Alcudia, que a su vez incluía a Calatrava, Paular y Montoro, y en las que ostentaba el 100% de la propiedad), REPSOL Petróleo (antigua Enpetrol, que incluía las refinerías de Cartagena, Puertollano, Tarragona y A Coruña, donde tenía el 99,97%, y PETRONOR, con un 32,86%) y CAMPSA (donde controlaba un 15,61% directamente y un 41,08% a través de REPSOL Petróleo, hasta que finalmente acabó convertida en REPSOL Comercial de Productos Petrolíferos).

De esta manera, tras las fusiones realizadas en los sectores de exploración y producción, refino y petroquímica, REPSOL tenía tres empresas con un tamaño importante que mejoraban su rentabilidad y le iban permitir acceder al mercado internacional y ser competitiva en el nacional, en el que, con el ingreso de España en la CEE, iban a entrar otras compañías petrolíferas. De hecho, en 1987, REPSOL ocupaba la segunda posición en la clasificación de empresas españolas por facturación, solo por detrás de las empresas del Grupo INI, y era, junto con CEPSA, las dos únicas empresas entre las 25 primeras que tenían unos niveles de integración similares a los europeos. Además, REPSOL se situaba en la quinta posición en las empresas industriales españolas con mayor nivel de exportación (García Hermoso, 1990: cuadros 5 y 8). El sueño, que ya había estado presente en la mente de Calvo Sotelo en 1927 cuando diseñó el Monopolio de Petróleos, de tener una gran empresa petrolera integrada verticalmente se había hecho realidad. Ahora faltaba darle coherencia, configurarla en empresa integrada y que pasara a manos privadas.

El segundo paso era la privatización, que se produce en 1989, y que fue un proceso vinculado a la entrada de España en la Comunidad Económica Europea y a la consiguiente privatización de los monopolios estatales. Pero también se decidió seguir la estela de otras grandes petroleras europeas que ya lo habían hecho anteriormente, como el caso de Elf-Aquitane[67] en 1986 o el de British Petroleum, iniciado en 1979 y culminado en 1987. De hecho, REPSOL y la austriaca OMV fueron de las últimas en hacerlo, aunque OMV lo hizo solo parcialmente, ya que todavía mantiene una participación estatal. Tras décadas de presencia estatal en las empresas nacionales, producto en gran parte de la aplicación de políticas keynesianas tras la Segunda Guerra Mundial que conllevaron la nacionalización de muchas compañías, especialmente las consideradas estratégicas, entre las que estaban las energéticas, la crisis de la década de 1970 puso de manifiesto la falta de capacidad del Estado para actuar como un empresario eficiente y también un deseo de vuelta a los principios del capitalismo liberal.

En España, la existencia de empresas estatales no había obedecido a un principio nacionalizador, sino que el Estado había asumido las funciones de empresario tras la Guerra Civil, aplicando una política intervencionista y autárquica (véase el capítulo seis). Tras la llegada al poder del partido socialista en 1982, este se propuso realizar en materia económica un política de liberalización, comenzando un proceso de venta de empresas públicas que iba a aliviar, y bastante, a las arcas públicas, dada la ineficiencia de algunas de ellas, aunque no era el caso de las petroleras. Era algo nuevo y desconocido en España, y para llevar a cabo el proceso se fijaron en el ejemplo de otras petroleras europeas, principalmente británicas que ya lo habían hecho bajo el gobierno de Margaret Thatcher. De hecho, la prensa definió la privatización de REPSOL como “Un proceso con ciertas reminiscencias del capitalismo popular thatcheriano” (El País, 09/05/1989).

En el caso de REPSOL, el proceso comenzó en 1989 y de forma paulatina, ya que el Estado todavía mantenía una parte significativa, entrando en el accionariado como accionistas de referencia el Banco de Bilbao-Vizcaya (BBV), en ese momento el primer banco español, y la petrolera mexicana Pemex. La entrada

de estos se debió a que ambos eran accionistas de PETRONOR, donde el INH tenía una participación importante. La cuestión que se planteó era qué hacer con esta refinería: si integrarla en el sistema o dejarla fuera. Desde el punto de vista industrial, lo eficiente era integrarla y la forma de hacerlo era comprar al BBV y a Pemex sus participaciones, lo que se hizo con un intercambio de acciones (así, REPSOL pasó a tener el 90% de PETRONOR y el 10% restante era para las cajas de ahorro vascas), integrándola completamente y entrando el BBV y Pemex en el accionariado de REPSOL. Con ello, REPSOL se aseguraba accionistas de referencia y el suministro de petróleo. De hecho, la entrada de Pemex se hizo cambiando la participación por contrato de venta de crudo muy pesado —tipo maya— a largo plazo, para lo cual hubo que adaptar la refinería de Bilbao (PETRONOR) para que tratase ese crudo. Y luego decidió buscar una base accionarial muy amplia en el tramo minorista, un tramo institucional para inversores estables y un tramo internacional.

El proceso hasta la completa privatización fue largo y no se completó hasta 1997, cuando el Estado, que hasta ese momento había mantenido una participación en REPSOL, desapareció como accionista. Sin embargo, 1996 fue un año clave para el futuro de la compañía, pues en ese año entró La Caixa en el accionariado. El Estado trató de convencer a varias entidades bancarias para crear un núcleo duro de accionistas de referencia con el fin de evitar una hipotética compra por parte de una empresa extranjera, algo de lo que nunca hubo ni el más mínimo indicio (El País, 10/04/1996). Y así entró La Caixa, que también tenía intereses propios en el sector gasista y eran estos a los que realmente quería proteger.

Desde 1989, el INH había ido comprando participaciones de Gas Madrid, hasta conseguir el control del 89% en 1990 (Ballestero, 2017). Por su parte, La Caixa tenía el control de Catalana de Gas, que era considerada el buque insignia de las empresas catalanas. Y la lógica empresarial pasaba por la fusión de ambas, pero desde Cataluña el acuerdo no era bien visto. De hecho, el presidente de Catalana de Gas, Pedro Durán Ferrer, cuando se estaba gestando el acuerdo y ante la inquietud de los accionistas por la hipotética pérdida de la identidad catalana, destacó la importancia de que el 50% de la distribución del gas en España pasase a manos catalanas

a través de La Caixa y señaló que el acuerdo “reconoce con justicia la historia de Catalana de Gas y significa un cambio radical en el nacionalismo industrial catalán” (El País, 29/06/1996).

Sin embargo, la fusión de ambas empresas gasistas era muy desigual, especialmente en cuanto a rentabilidad se refiere: mientras que Gas Madrid era rentable, Catalana de Gas tenía un déficit estructural, porque las tarifas que se aprobaban estaban muy por debajo de los costes y era una empresa muy grande en cuanto a su estructura y muy pequeña en cuanto a su negocio. Con todo, REPSOL parece que acudió “al rescate” de Catalana de Gas al adquirir casi la totalidad de una emisión de obligaciones convertibles de la gasista y así se hizo con el 45% del capital (del que ya había adquirido anteriormente un 10%). La idea de REPSOL era unir ambas gasistas para tener una gran empresa gasista nacional y así mejorar la eficiencia, reduciendo costes, duplicidades, etc. Pero, además, el mercado del gas ofrecía una ventaja añadida. En esos momentos era un mercado de compradores, es decir, si una empresa tenía potencial de compra (y la suma de Gas Madrid y Catalana de Gas lo tenía), se podía negociar con cualquier productor. Sin embargo, hoy en día, la situación ya no es así.

Esta fusión en el sector gasista, que se plasmó en el nacimiento de Gas Natural en 1991, no fue un caso único. La creación de grandes empresas nacionales se estaba viviendo en todo el sector energético español, especialmente en las hidroeléctricas. Caso análogo al de Gas Natural fue el de Endesa, ya que esta compra varias empresas como Sevillana de Electricidad, Electra de Viesgo…, también con rentabilidades muy dispares.

Pues bien, en la nueva empresa gasista, Gas Natural, REPSOL tenía el 45% y La Caixa el 25%, y en los acuerdos se decidió que la empresa tendría dos sedes, una en Madrid y otra en Barcelona, y que el presidente no ejecutivo era nombrado por La Caixa y el consejero delegado, con poder ejecutivo, por REPSOL. La Caixa propuso como presidente a Pedro Durán Farrell, quien decidió involucrase en la dirección de la empresa más allá de lo que le permitían las atribuciones de su cargo, lo que hizo que la convivencia en la alta dirección fuera imposible y supuso una sucesión continua de consejeros delegados nombrados por REPSOL.

La idea de un presidente institucional y sin capacidad de decisión había naufragado y REPSOL era el gran perjudicado, ya que, a pesar de tener una mayoría accionarial aplastante, no podía dirigir la empresa. Pero la historia de La Caixa en el sector gasista no terminó con la creación de Gas Natural, sino que continuó más allá.

La recién creada Gas Natural era solamente una distribuidora, ya que ella no compraba el gas, sino que esta función la hacía otra empresa, ENAGÁS, perteneciente también al INH, que tenía la obligación de aprovisionamiento de gas al país, con contratos prácticamente de Estado. ENAGÁS compraba el gas, lo transportaba por su red de gaseoductos hasta sus plantas de regasificación y de ahí se lo vendía a Gas Natural, y esta a su vez al público. El negocio, por tanto, estaba en ENAGÁS, que continuaba en el INH porque cuando esta compañía entró en el ente público perdía mucho dinero y, por esta razón, se decidió que no se uniera al resto de las compañías. Esto hizo que se mantuviera al margen de todo el proceso de integración que se vivió en el INH hasta que, en 1994, La Caixa y Gas Natural decidieron comprarla a muy buen precio. Fue un gran triunfo de la entidad bancaria, ya que así conseguía el gran sueño de crear una gran multinacional catalana.

En este contexto de proteger sus intereses en Gas Natural, es cuando La Caixa decidió entrar en el accionariado de REPSOL en 1996, ya en los últimos meses de la era Fanjul. La Caixa no tenía un interés especial en REPSOL, pues para ella lo fundamental era Gas Natural y su defensa, ya que se la consideraba como la única multinacional catalana, y eso tenía mucho peso en el ideario catalanista. ¿Cómo se la podía proteger si REPSOL tenía un 45% y La Caixa solo un 25%? Pues tomando una participación importante de REPSOL para tener el control de esta y de manera indirecta controlar Gas Natural. Y así se gesta un pacto entre REPSOL y La Caixa, un pacto “entre iguales” bastante desigual por lo menos en el punto de partida. Gas Natural siempre se movió de forma independiente a REPSOL, a pesar de que esta tenía la participación más importante. Sin embargo, nunca pudo imponer sus criterios en las decisiones de Gas Natural.

Desmontando los últimos vestigios del monopolio

y sentando las bases del crecimiento

Una vez conseguido que REPSOL fuera una empresa, ahora tocaba decidir a qué se iba a dedicar, y una vez más Fanjul tenía el esquema en su cabeza. Por una parte, había que terminar de desmontar el monopolio, que ya se había comenzado a hacer en la época de Boada y con las negociaciones que había con Europa. Y por otra parte, el problema de REPSOL era el de crecer: ya era una empresa muy grande y ahora había que pensar en las futuras líneas de crecimiento.

Sobre el desmantelamiento de la estructura monopolística, aún quedaba un largo camino por recorrer y una de las piezas clave era el sistema de precios. Hasta ese momento, era el Gobierno el que fijaba el precio de compra y de venta, pudiendo o no repercutir en el consumidor las variaciones en el precio de mercado, como ocurrió en ocasiones de alza que hicieron que el beneficio de la renta de monopolio fuera negativo. En 1990, al abolirse de hecho el monopolio, desapareció la renta de petróleo y, a cambio, se incrementaron los impuestos especiales hasta igualar los ingresos fiscales con los anteriormente percibidos por el Estado, y lo que había que procurar era que el precio de compra del crudo se adecuara lo más rápidamente posible a los precios de mercado, lo cual se consiguió tras estudiar y probar varias fórmulas para computar el precio final del producto a partir del de petróleo, cuya volatilidad era (y es) muy elevada.

El otro punto clave era el reparto de los activos comerciales de CAMPSA para evitar la posición dominante de esta en el mercado, ya que su cuota era superior al 90%. Se decidió repartir su red comercial entre las empresas accionistas con el objetivo de empezar a generar competencia. Por fin, con la promulgación de la Ley de 22 de diciembre de 1992, “El Monopolio de Petróleos, creado por Real Decreto-ley de 28 de junio de 1927 y reorganizado por Ley de 17 de julio de 1947, cuya titularidad corresponde al Estado, queda extinguido”. A partir de este momento, la importación, exportación e intercambio de crudos y productos petrolíferos, así como su refino, distribución y venta, podían realizarse libremente y CAMPSA

pasó a denominarse Compañía Logística de Hidrocarburos (CLH), dejando de realizar actividades comerciales y pasando a ser una marca de REPSOL, aunque mantuvo su logotipo e imagen como una de las tres "marcas" con las que vendía REPSOL sus gasolinas/ gasóleos: REPSOL, el nuevo nombre; CAMPSA, el anterior, que mantenía por la fidelidad de sus clientes tradicionales, y PETRONOR, preferentemente en País Vasco, pero utilizada como defensa en guerras de precios.

El segundo aspecto que faltaba en el plan de Fanjul eran las líneas de crecimiento de REPSOL. Obviamente, había que consolidar la parte industrial de REPSOL, que se había diseñado para un mercado autárquico pero que no podía competir en Europa. Esto se hizo de forma notable, aumentando la capacidad y volumen de sus plantas industriales y, de hecho, las plantas de REPSOL en la actualidad son eficientes.

Pero el gran problema de REPSOL, era el déficit de exploración y producción. Hasta ese momento REPSOL solo se había establecido de forma notable en Dubai (donde se obtenían unos 100.000 barriles/día, pero con un beneficio mínimo, ya que el margen era de medio dólar por barril). Fanjul decidió que una empresa de petróleo como la que él tenía en mente tenía que crecer en el área del upstream y así se hizo, primero comprando participaciones en activos productivos no operados en el Mar del Norte, Colombia, Indonesia… A partir de la década de 1990, se dio un salto importante, tanto cualitativo como cuantitativo, cuando REPSOL compró producción operada en Egipto; mucho más relevante fue la adquisición de unos campos no desarrollados en Libia, que si bien se compró el 100% a la estatal rumana Rompetrol, que era la tenedora de los derechos, dada la importancia de la inversión que requería el desarrollo, así como la delicada situación de la peseta en septiembre de 1992, REPSOL vendió a Total y a OMV parte de su participación, pero se mantuvo como operador tanto en el desarrollo como en la producción de los campos. Y ya posteriormente, entraría en importantes desarrollos en Argelia, en asociación con Total.

También esta línea de potenciar las actividades de exploración y producción estuvo presente en la creación de Gas Natural. Como se

ha expuesto anteriormente, en estos años, en el mercado del gas las comercializadoras podían negociar con el productor y tenían capacidad para imponer condiciones al vendedor. Así, a cambio de la compra de gas, se podían obtener participaciones en los campos gasistas y era una forma de crecer en el área del upstream, la gran obsesión de Fanjul. De hecho, de esta forma se consiguió entrar en 1995 en Trinidad y Tobago, emprendiéndose en este país un proyecto de gas y de electricidad ligado a la compra de este. El acuerdo se negoció conjuntamente con British Petroleum, firmándose un contrato de suministro de gas a largo plazo; a cambio, REPSOL consiguió una participación en los yacimientos de este país y, para que el contrato fuera aún más importante, se decidió construir una serie de ciclos combinados en España que serían propiedad de REPSOL.

La presidencia de Óscar Fanjul llegó a su fin tras la llegada al gobierno del Partido Popular en 1996, año en el cual hubo un cambio en la dirección de REPSOL. Su sustituto fue Alfonso Cortina, mucho más próximo al partido conservador, que era, además, un accionista importante en el BBV, que era entonces el accionista de referencia en REPSOL.

Así pues, en 1996, culminaba un largo proceso que permitió al estado obtener grandes beneficios (unos 900.000 millones de pesetas de la época según Tortella et al., 2003: 468), además de crear una gran empresa que empezaba una nueva andadura, libre ya de la de la tutela estatal. Contaba con una capacidad de refino importante, al conseguir controlar la mayor parte de las refinerías del país, más una presencia destacable en el sector petroquímico. Y en su estructura tenía integradas secciones de exploración y producción de hidrocarburos, ya que había “heredado” de Eniepsa los escasos, pequeños y en declino yacimientos que estaban operativos en nuestro país (Ayoluengo, Amposta, Casablanca, Dorada, Tarraco, Serrablo, Gaviota y Salmonete), cuya producción era insignificante, y las concesiones en el exterior derivadas de la actividad de Hispanoil (véase el capítulo seis).

A Óscar Fanjul se le puede considerar el principal “hacedor” de REPSOL, siendo además su primer presidente. Tuvo la inteligencia y el esfuerzo de consolidar primero las múltiples empresas estatales

de refino y petroquímica en una única REPSOL Petróleo; y después, al ver el fuerte desequilibrio entre refino y producción, ya que REPSOL Petróleo procesaba casi diez veces más barriles de los que producía REPSOL Exploración y Producción, decidió avalar y promover el crecimiento activo del sector upstream con adquisiciones de campos de petróleo, inicialmente en la forma de participaciones no operadas en Colombia, Indonesia, Mar del Norte Reino Unido, Egipto… a finales de la década de 1980, y después las muy relevantes compras de activos sin desarrollar y campos productores en Libia, Argelia y Egipto en la primera mitad de la década de 1990.

La expansión internacional de REPSOL:

la presidencia de Alfonso Cortina (1996-2012)

REPSOL, en 1996, era ya una empresa petrolera consolidada y totalmente privada, en la línea de lo que se había hecho en toda Europa durante la década de 1980: crear grandes compañías energéticas por separado tanto de electricidad como de hidrocarburos. Y ahora, en la década de 1990, las grandes corporaciones energéticas (de hidrocarburos y eléctricas por separado) decidieron lanzarse al mercado exterior buscando un mayor crecimiento, que en el mercado nacional no podían alcanzar. En España, por identidad cultural, se decidió ir a Latinoamérica.

Hasta este momento, las petroleras eran compañías que se dedicaban a explorar, producir y refinar, a la actividad petroquímica y a la venta de sus productos. Pero el siguiente paso que iban a dar las compañías energéticas tras su consolidación y la internacionalización era convertirse en empresas multiutility, es decir, ofrecer una amplia gama de servicios o productos. Era un momento, a finales de la década de 1990, en el que el petróleo estaba muy barato (unos 11 $/barril) y parecía que el negocio del oro negro se acababa, nada más lejos de la realidad tal y como el tiempo demostró, pero es cierto que muchas compañías petroleras independientes tuvieron problemas financieros y comenzaron así a producirse opas, compras, fusiones…, por toda Europa: la alemana RWE, que era una compañía de generación eléctrica con carbón, empezó a comprar activos de exploración de hidrocarburos; E.ON con las gasistas Ruhrgas y con Gazprom; el gobierno italiano lo intentó con ENI y Enel para protegerlas de una posible opa de E.ON, pero no funcionó porque a los inversores no les gustaban demasiado este tipo de experimentos. Y de hecho, Estados Unidos iba en la dirección opuesta: allí las petroleras hacían lobby para evitar fusiones entre eléctricas y de hidrocarburos.

El motivo de este modelo tan distinto a ambos lados del Atlántico es que ambos negocios son muy diferentes, ya que, por regla general, las petroleras son empresas con muy poca deuda y generan mucha caja, mientras que las eléctricas son justo al contrario: mucha deuda y poca caja; unir ambas produce serios problemas. Pero, además, también hay detrás una cuestión de mentalidad. En Europa, la mayor parte de las petroleras habían tenido un origen total o parcialmente estatal, y esto hacía muy difícil a sus consejos de administración, con una mentalidad bastante funcionarial, convencerles de los enormes gastos que hay que hacer en la actividad de exploración y de los enormes fracasos que hay que asumir para tener un éxito. En la actividad del upstream funciona a la perfección la ley de los grandes números. Esto le pasó a REPSOL en Egipto, donde tenía como socio a la americana Apache, mucho más "proclive al riesgo". La española decidió retirarse de los sondeos, mediante la fórmula sole risk[68], porque durante un tiempo estos fueron un fracaso (se hicieron veinticinco hasta dar con el petróleo). Con esta venta de activos, REPSOL hizo caja para pagar la compra de YPF en un momento de precios mínimos del petróleo, pero cuando este subió, se demostró que la venta había sido un mal negocio y, además, Apache desarrolló nuevos pozos, lo que le proporcionó un alto beneficio por esta compra. Y lo mismo puede decirse de la alemana RWE en África, que tras algunos fracasos exploratorios entre 2003 y 2007, su CEO Harry Roels se vio obligado a dimitir, y a partir de ese momento la empresa relegó su presencia en actividades de upstream, con una pérdida de valor en bolsa muy grande. De hecho, durante la gestión de Roels, la compañía pasó de valer 6.000 millones de euros de capitalización a un máximo de 32.500 millones de euros en bolsa. Tras su salida, cayó a 5.600 millones de euros en 2016.

Estas dos líneas de crecimiento, la internacionalización y la creación de una multiutility, fueron el camino que iba a seguir REPSOL bajo la presidencia de Alfonso Cortina. Él venía de una empresa cementera, la Compañía Valenciana de Cementos Portland, sin ninguna conexión con el sector petrolero y cuyo tamaño no tenía nada que ver con el de REPSOL. Y, de nuevo, le surgió la misma pregunta que a Fanjul: ¿hacia dónde tiene que crecer la empresa? La corriente del momento le llevó a salir al exterior y a apuntarse a las opas para intentar crear una multiutility bien con REPSOL o con

Gas Natural, o bien con Iberdrola, Endesa o Fenosa. Como el tiempo demostró, ambas líneas de crecimiento no tuvieron el éxito esperado. Quizá hubiera sido más acertada una fusión de REPSOL con Gas Natural, tal y como acabaron haciendo muchas de las grandes petroleras que decidieron integrar el negocio del gas dentro del de petróleo, como el caso de Shell al adquirir British Gas, reforzando así sus líneas de negocio: la subida del precio del gas y el gran crecimiento de la construcción de plantas de gas natural licuado (LNG) en el mundo les permitieron desarrollar grandes reservas de gas descubiertas pero no explotadas por su economía marginal. Sin embargo, La Caixa siempre se opuso a este proyecto en aras de mantener la "esencialidad" catalana de Gas Natural y, a pesar de que era el socio minoritario, logró imponer su decisión.

Como REPSOL, en su origen estatal y por la tradicional aversión al riesgo de su cúpula directiva, tenía una "genética" de excesiva prudencia en lo que a exploración y producción se refiere, muy en la línea del resto de petroleras europeas, y ante el temor de meterse en exploraciones fallidas o de muy alto coste, se decidió que la solución para crecer pasaba por salir al exterior y convertirse así en multinacional y comprar una empresa que tuviera las reservas garantizadas. Aquí es donde aparece la oportunidad de YPF, que era una operación de muchísima envergadura.

Previamente a la compra de YPF se habían hecho pequeñas adquisiciones en Latinoamérica, como el 15,34% de la refinería de La Pampilla en Perú o la de Astra en Argentina, una pequeña empresa, pero que fue el trampolín de entrada en este país. El gran salto vino en 1998, cuando REPSOL compró al gobierno argentino el 15% de YPF, y un año después, y tras lanzar una opa, consiguió el 97,8% de sus acciones. Si bien la venta se realizó bajo el mandato de Carlos Menen, la operación había sido diseñada por su antecesor, Raúl Alfonsín, quien en 1985 ya presentó un proyecto de privatización del negocio petrolero del país, animando a las compañías extranjeras a invertir en él y ofreciendo la posibilidad de poner en explotación cuencas inexploradas, con lo que si el resultado era positivo, los titulares tendrían veinte años para su explotación.

YPF, que en la actualidad es la primera empresa argentina, fue

fundada como empresa estatal en 1922, durante la presidencia de Hipólito Yrigoyen, convirtiéndose en la primera gran petrolera verticalmente integrada del mundo (Expansión, 13/04/2012). En el momento de la compra, esta poseía, además de importantes yacimientos, tres refinerías (a la que había que sumar una de Astra) y 2.300 estaciones de servicio (más 630 de Astra), con una cuota de mercado del 47% (más el 12% de Astra) (Tortella et al., 2003: 497), además de una importante producción de gas natural, lo que le otorgaba una posición dominante en el mercado argentino y con acceso a otros países del área. De hecho, llegó a convertirse en la mayor compañía privada energética en este país en términos de activos, y no solo produciendo petróleo, sino también gas y electricidad.

REPSOL era consciente de su debilidad en lo que a reservas y producción de hidrocarburos se refiere, y que este había sido el talón de Aquiles de la industria petrolera en nuestro país desde sus inicios, además de que la hacía muy diferente de otras grandes petroleras extranjeras que sí que realizaban labores de exploración y producción, lo que les permitía mantener unos resultados económicos bastante estables al poder compensar los márgenes de la actividad de exploración y producción con la del refino y otras, en función de la coyuntura económica. También era consciente de que la falta de integración vertical era un riesgo al depender excesivamente del precio del petróleo, y de ahí su deseo de adquirir primero Astra, empresa presente en todas las ramas de actividad del sector de los hidrocarburos, aunque poco relevante en términos de sus activos y de su producción, y la posterior adquisición de YPF por un coste total de más de 15.000 millones de dólares, unos 23.000 millones de dólares actuales (Williamson, 2022). Además, era un buen momento para lanzarse a la expansión internacional, dada la ola de fusiones y adquisiciones que se estaban realizando impulsadas por los bajos precios del petróleo (unos 15 $ por barril). De hecho, en este mismo año, Total se fusionó con Petrofina y, un año después, con Elf-Aquitaine.

La adquisición de YPF fue de tal envergadura que hizo cambiar el nombre de la empresa, pasándose a llamar REPSOL-YPF, e incluso estableciendo dos sedes sociales, una en Madrid y otra en Buenos Aires (Bosch Badía, 2008: 223). Con estas adquisiciones, REPSOL

dio un paso de gigante en lo que a producción de hidrocarburos (petróleo y gas) se refiere, ya que pasó de producir 9.000 toneladas equivalentes de petróleo en 1996 a más de 50.000 en el año 2000, de las que 42.000 provenían de Latinoamérica (el 84%). Y la actividad de exploración y producción pasó a convertirse en la más importante generadora de caja dentro de la compañía: paso de representar el 9% en 1995 a suponer el 61% en el año 2000.

La compra de YPF tenía la ventaja de que sobre el papel era "perfecta" y los números cuadraban: REPSOL iba a producir muchísimos barriles de petróleo y esta actividad iba a aportar mucho crecimiento a la empresa. Sin embargo, el resultado no fue el esperado. En los primeros años de vida tras la compra, todo indicaba que la operación argentina había sido un gran, por no decir el mejor, éxito de REPSOL, que pasó de ser una compañía local a convertirse en la octava productora de crudo del mundo y la decimoquinta compañía energética, aunque a gran distancia de las más grandes, como BP o Shell. La importancia de la fusión hizo que el Financial Times premiara a Alfonso Cortina por haber hecho la fusión del año (El País, 12/04/2012).

Fueron años de "gloria" para la empresa tras la integración de Óscar Fanjul y la expansión internacional de Alfonso Cortina: se generaban altos beneficios y REPSOL iba escalando posiciones dentro de las mayores empresas en los rankings nacionales e internacionales. Sin embargo, todo iba a cambiar en 2012, ya bajo la presidencia de Antonio Brufau, pero los primeros signos preocupantes empezaron a mostrarse mucho antes.

Aunque sobre el papel, la operación de YPF era "perfecta", presentaba varios inconvenientes, principalmente cuatro. El primero, que la empresa se compró y se pagó con dinero, lo que significó un endeudamiento brutal de REPSOL. En la misma época se estaban realizando operaciones de este tipo entre grandes petroleras (Exxon con Mobile, Chevron con Texaco, BP con Amoco, Royal Dutch con Shell…), pero ninguna de estas fusiones se hizo con cash, sino que se llevaron a cabo mediante el canje de acciones. En el caso de YPF esto era impensable porque el vendedor era el Estado argentino y quería dinero y no acciones. Además, aunque la compra de la participación del Gobierno de Menen en YPF se hizo

al precio acordado, la toma real del control de YPF se tuvo que hacer comprando a precio desorbitado un porcentaje muy importante de acciones de YPF en la Bolsa de New York.

Esto llevó a REPSOL a endeudarse muchísimo y a desinvertir en el Mar del Norte, Egipto e Indonesia, auténticas "joyas de la corona", para reducir la enorme deuda que supuso la compra. No fue una decisión acertada, ya que en un momento de mínimos precios de petróleo, en lugar de venderse participaciones poco rentables o activos de YPF poco productivos, se vendieron campos y participaciones de REPSOL que había costado muchísimos años conseguir y que tenían gran liquidez y una base de crecimiento en momentos de valor mínimo del petróleo. De haberse mantenido, con la prolongada subida de precios del petróleo de los años 2000-2008, habrían sido una importantísima fuente de ingresos para REPSOL.

Pero también le llevó a tener que desprenderse de una parte importante de su participación en Gas Natural, donde tenía el 45%, para poder reducir su deuda (Libre Mercado, 16/05/2002). La Caixa, conocedora de esta situación de extrema debilidad de REPSOL, jugó muy bien esta carta. Le ofreció su apoyo a cambio de la venta del 23% de la participación de la petrolera en Gas Natural y, además, a un precio muy favorable, ya que se fijó un precio de bolsa, cuando se estaba vendiendo un paquete accionarial muy importante, en un momento en el cual la bolsa mostraba una tendencia bajista, y sin tener en cuenta que REPSOL había capitalizado completamente la empresa desde que fusionó la escasamente rentable Catalana de Gas con Gas Madrid[69]. Con esta operación, REPSOL perdió el control de Gas Natural, que lo pasó a ostentar La Caixa, otra victoria de esta para consolidar a la multinacional catalana.

El segundo problema vino porque la fusión no generó sinergias, ya que no se pudo hacer una única corporación de la suma de las dos, como habían hecho el resto de compañías. En este caso, se mantuvieron dos sedes y a todo el personal de ambas y se decidió que el comité ejecutivo pasara un tiempo en Madrid y otro en Buenos Aires.

El tercer inconveniente era la elevadísima concentración de riesgo

país, del que se hablará más adelante. Y el cuarto fue la relación de REPSOL con el mercado, que pasó de un momento muy dulce porque la compra de YPF se percibió como algo transformador, a otro menos dulce porque pronto empezaron las señales de alarma, ya que los objetivos que se presentaron al mercado con la compra de YPF fueron extremadamente optimistas (y que incluían las expectativas de producción de yacimientos, como los de Indonesia, que ya habían sido vendidos para reducir la deuda). Y de aquí se pasó al momento más amargo. En 1999 se realizó una ampliación de capital con el objetivo de reducir la deuda y en 2001 una emisión de acciones preferentes. Con esto último se consiguió cumplir con las agencias de rating, pero no con los accionistas, que vieron como, con la ampliación de capital, la rentabilidad por dividendo de cada acción disminuía[70], mientras que la rentabilidad de las preferentes era mucho mayor. Esta elección para disminuir la deuda hizo que la confianza del mercado comenzara a resquebrajarse, y lo que es peor, aumentara hasta llegar a un máximo de desconfianza cuando en la nota de resultados del tercer trimestre del 2000 se incluía una "coletilla" que decía que bajo ningún concepto se iba a hacer una operación corporativa sobre una eléctrica y, poco después, se puso en marcha la operación con Iberdrola. En ese momento, la acción de REPSOL sufrió un crack bursátil espectacular. El mercado había perdido la confianza en REPSOL.

La compra de YPF supuso que el proceso de internacionalización y diversificación que se había iniciado durante la etapa de Fanjul se detuviera; además, los campos de Argentina eran maduros y en declino y las relaciones con los locales muy delicadas y cambiantes, lo que hizo de la adquisición un continuo problema, que solo se salvó en lo económico dado el favorable impacto de la subida de precios de petróleo en la década de 2000. En definitiva, YPF fue más un parón a la expansión internacional, pues aun siendo muy importante, era toda su producción doméstica, centrada en Argentina, donde las reglas de juego diferían de las que la industria internacional manejaba normalmente.

Como se ha mencionado anteriormente, Cortina se había propuesto dos ambiciosas líneas de crecimiento para REPSOL: la internacionalización comprando algo muy grande y con mucha

presencia en exploración y producción, lo que consiguió con YPF; y la segunda, convertir a REPSOL en una empresa multiutility, y para ello se lanzó a la búsqueda de posibles candidatas a este nuevo matrimonio. En 1999, REPSOL inició conversaciones para una eventual fusión con Iberdrola (que era el resultado de la fusión de dos compañías 100% privadas desde sus inicios, Iberduero e Hidrola) con la idea de formar un gran grupo energético. A su favor contaban con que ambas compañías compartían un socio de referencia: el BBV. Esta eventual fusión era una idea que llevaba años rondando en la alta dirección de REPSOL, que en sus propias palabras: "Desde hace cuatro años trazamos una estrategia de expansión en la que uno de los pilares básicos es la integración; queremos crear una gran compañía energética española" (El País, 13/11/1999), sumando, a la actividad de los hidrocarburos, la eléctrica, algo que había sido totalmente inusual en el mundo de las grandes petroleras hasta esta época, pero que ya estaba cambiando. Finalmente, el plan no se llevó a cabo debido a las reticencias de algunos socios de REPSOL, en especial La Caixa.

Pero el asunto de crear una multiutility no se frenó aquí, sino que continuó. En el año 2000, REPSOL-YPF y Gas Natural intentaron frenar, mediante una amenaza de opa, la fusión entre Endesa e Iberdrola. Según REPSOL, "se están considerando las acciones que permitan que la estrategia de REPSOL YPF y Gas Natural no se vea afectada" por el proyecto de fusión Endesa-Iberdrola. Y ello porque "REPSOL YPF y Gas Natural han visto con preocupación […] una posible operación entre Endesa e Iberdrola por entender que puede implicar restricciones y problemas de competencia y afectar a su estrategia de comercialización conjunta y generación con gas" (El País, 12/10/2000). El temor de REPSOL, que en ese momento controlaba el sector del gas, era que las dos eléctricas más importantes del país le pudieran arrebatar la posibilidad de crecimiento que pasaba por generar electricidad a partir del gas. Finalmente no hubo nada, ni la fusión de las eléctricas, ni la compra por REPSOL de una gran eléctrica, pero el daño reputacional, tal y como se ha descrito más arriba, estaba hecho.

Y aún hubo más intentos de fusiones en el sector, la última con nefastas consecuencias para Alfonso Cortina. En 2003, el entonces presidente de Gas Natural, Antonio Brufau, lanzó una opa por

sorpresa para hacerse con el 100% de Iberdrola, contando con la "bendición" de La Caixa y el beneplácito del Partido Socialista, que en el momento de las negociaciones de la operación estaba en la oposición (El País, 13/11/1999). Para poder lanzar la operación sin la autorización de REPSOL, que tenía una participación importante en Gas Natural, uno de los tres consejeros de REPSOL en Gas Natural votó a favor de la opa y en contra de las instrucciones que había recibido por parte de la alta dirección de REPSOL, y así se creó el abierto enfrentamiento entre Brufau y Cortina. Finalmente, la opa fracasó, pero La Caixa había perdido la confianza en Alfonso Cortina y muy pronto se lo haría saber.

En 2004, España celebró elecciones, que fueron ganadas por el Partido Socialista, siendo elegido presidente José Luis Rodríguez Zapatero, y de nuevo se produjo un cambio en la presidencia de REPSOL, siendo sustituido Alfonso Cortina por Antonio Brufau, que provenía de la esfera de La Caixa y que había sido hasta entonces presidente de Gas Natural.

El hecho es que Alfonso Cortina, quien había continuado con la gestión iniciada por Óscar Fanjul, consolidó REPSOL como compañía privada, potenció su crecimiento internacional y, tras superar los shocks bursátiles del inicio de la década de 2000 derivados de la compra de YPF, situó a la compañía en la cima del IBEX 35, convertida en una de las diez petroleras privadas más importantes del mundo, con un valor de la acción en máximos históricos entre 20-25 euros. Sin embargo, fue traumáticamente sustituido por Antonio Brufau, tras el cambio de gobierno en 2004, con el respaldo del entonces ministro de Industria José Montilla y propuesto o impuesto por La Caixa como accionista más poderoso. Antonio Brufau pasó de la presidencia de Gas Natural —y de su fracasada opa a Iberdrola— a la presidencia de REPSOL, primera empresa energética del país.

La era Brufau, 2004-2022

Una vez más, el cambio de gobierno en el país implicaba un cambio en la presidencia de REPSOL. Aunque para estas fechas, REPSOL era una empresa totalmente privada y donde la elección del presidente es potestad de los consejos de administración, ningún socio de referencia de una gran empresa suele desoír las sugerencias de un gobierno, y desde las altas instancias del PSOE se había dejado entrever la "falta de sintonía" con Cortina. Todo indica que La Caixa había retirado la confianza depositada en el hasta entonces presidente, quizá por sugerencia de las altas esferas, pero también es cierto que las relaciones entre Cortina y La Caixa estaban ya deterioradas desde 2003 con la fallida opa de Gas Natural sobre Iberdrola. El sustituto de Cortina iba a ser un "hombre de la casa", Antonio Brufau, quien, tras iniciar su carrera en Arthur Andersen, se incorporó en 1988 a La Caixa, presidida por el todopoderoso José Vilarasau, como director adjunto junto con Isidro Fainé, que finalmente sería el sucesor de Vilarasau. Aupado por la entidad financiera, primero presidió Port Aventura y, en 1997, Gas Natural, cargo que ostentó hasta 2004, cuando fue nombrado presidente de REPSOL.

Y con él llego la revolución. Si la entrada de Alfonso Cortina había sido una continuidad con la labor de Óscar Fanjul en REPSOL, la de Antonio Brufau supuso un tsunami interno en la compañía con la práctica totalidad de la cúpula directiva jubilada de forma anticipada: más de cuarenta máximos directivos y miembros del comité ejecutivo dejaron la empresa.

El nuevo presidente disfrutó de una posición "tranquila", con la compañía dando muy buenos resultados debidos a los logros anteriores, al entorno económico favorable de la economía internacional y, además, favorecido por el fuerte aumento del precio del petróleo. Pero el escenario económico iba a cambiar con la crisis de 2008.

No obstante, Brufau, de formación más financiera que ingeniera, prefería una gestión de activos en entornos regulados y con posición dominante de mercado, como era el caso de Gas Natural. De ahí que su primera idea fuera desprenderse de la actividad de exploración y producción, operaciones de alto riesgo con altas inversiones y gran incertidumbre. Solo la insistencia de los técnicos de exploración y producción, la analogía con el resto de compañías energéticas mundiales en las que el upstream era la actividad dominante o muy relevante y la excelente rentabilidad obtenida con las inversiones realizadas en esta actividad desde los años 90, ciertamente favorecida por el escenario de precios, evitó que Brufau prescindiera en aquel momento de REPSOL Exploración y Producción.

Todo iba bien: la acción alcanzando su máximo histórico de casi 28 euros/acción en la primavera del 2007, buenos beneficios, la entrada de nuevos accionistas de referencia como la constructora Sacyr, la importante aportación de YPF por los altos precios de petróleo e, incluso, en 2010, la Cámara Española de Comercio de la República Argentina otorgó a Antonio Brufau el premio al mejor empresario por los buenos resultados conseguidos por YPF en los últimos años (El Confidencial, 04/10/2010).

Pero como se ha expuesto anteriormente, la compra de YPF tenía serios problemas: el endeudamiento, la falta de sinergias, el deterioro de la confianza de los inversores y la elevadísima concentración de riesgo país en una nación con una trayectoria política problemática. Las grandes compañías multinacionales petroleras no tienen en ningún país más del 15% del negocio, y REPSOL tenía en Argentina el 45% de cuota de mercado y una cifra similar en España. Y esto es una regla no escrita del negocio petrolero: “Nunca tengas más del 15-20% de cuota de mercado en un único país, porque, en caso contrario, puedes acabar de rehén del gobierno de turno”. Y en Argentina, esto es lo que le sucedió a REPSOL. Las relaciones con el gobierno de Menen fueron cordiales, pero con la llegada en 2003 de Néstor Kirchner y, más tarde, en 2007, de su viuda, Cristina, la situación cambió radicalmente. Quizá REPSOL no tuvo la habilidad de entablar buenas relaciones y negociar con el nuevo gobierno, pero el caso es que todo salió mal y el intento desesperado de solucionarlo por la vía Eskenazi también

fue un fracaso. En 2008, REPSOL tomó la decisión de vender el 14,9% de YPF a Petersen Energía, un grupo propiedad de Enrique Eskenazi, muy próximo al matrimonio Kirchner, otorgándole dos opciones de compra sobre una participación adicional del 10,1% de YPF, las cuales fueron ejercitadas en 2008 y 2011 (Memoria REPSOL, 2013: 28). Pero, además, REPSOL había vendido porcentajes adicionales de YPF, de tal manera que, justo antes de la expropiación, la presencia de REPSOL en YPF quedaba reducida al 57,43%. La explicación "oficial" de REPSOL por la venta al Grupo Petersen era "potenciar la integración de la gestión de YPF en el tejido económico, empresarial y social argentino, incorporando socios locales a la gestión de la compañía" (Memoria REPSOL, 2013: 32), pero lo que subyacía detrás era un intento de "engrasar" relaciones con el gobierno Kirchner, dada la proximidad de Petersen al matrimonio gobernante. Sin embargo, todo salió mal y, para poder adquirir una parte de estas acciones, el Grupo Petersen pidió un préstamo al Banco Santander, garantizado por REPSOL; justo antes del vencimiento llegó la expropiación, con lo que Petersen no pudo hacer frente a los pagos ni a los bancos ni a la propia REPSOL y entró en concurso de acreedores, y entonces el Banco Santander reclamó a REPSOL el pago parcial del préstamo en calidad de garante.

La situación se volvió totalmente adversa en 2012, en parte por la herencia de la crisis económica argentina de 2001, la del "corralito"[71], que supuso un estallido social y la caída del gobierno de Fernando de la Rúa y la posterior llegada al poder, tras un breve periodo de gobiernos interinos, de Néstor Kirchner y, tras el fallecimiento de este en 2007, de su esposa Cristina Fernández de Kirchner. El nuevo gobierno, de corte populista, no estaba dispuesto a permitir que REPSOL fijara el precio del petróleo y del gas en términos de mercado, sino al que convenía para sus intereses. Y si a esto añadimos el "cepo cambiario" (medidas restrictivas para frenar el uso de la moneda extranjera, sin tener que recurrir a devaluar la moneda local) que se instauró en Argentina, hacía que la rentabilidad de la empresa pudiera descender en un 40-50% repentinamente.

Pero el asunto no quedó ahí, sino que, en 2012, el Gobierno decidió expropiar el 51% del capital accionarial de YPF, justo cuando se

acababa de iniciar la explotación del yacimiento de Vaca Muerta, desarrollado con técnicas de fracking análogas a las que habían revertido el declive en la producción de petróleo en USA, y que ampliaba significativamente las reservas de petróleo y gas no convencional de Argentina. La justificación de tal medida se centraba en que REPSOL no había realizado inversiones en el país y que, por tanto, la producción era muy escasa, dando lugar a situaciones como la vivida por el país en 2011 al verse obligada a importar petróleo y gas. Obviamente, REPSOL se defendió de tales acusaciones presentando datos que avalaban su capacidad inversora y la creación de empleo, y anunciando acciones legales para proteger sus intereses y el de sus accionistas.

De nada sirvió el apoyo del Gobierno español y de instituciones como la UE o el FMI, y la expropiación se llevó a cabo con el consiguiente quebranto económico para REPSOL, que perdió peso en el IBEX 35, ya que al dejar de controlar YPF por parte de la sociedad REPSOL, esta dejó de tener la consideración de empresa del grupo y hubo que dar de baja en el balance de situación la inversión financiera en YPF, que ascendía a 6.504 millones de euros (Memoria REPSOL, 2013: 35).

Está claro que la aventura argentina no tuvo un final feliz. La pregunta que surge de inmediato es si se podría haber invertido en otro lugar. La compra de YPF se realizó durante la presidencia de Alfonso Cortina, sin ningún entusiasmo entre el personal de REPSOL, dentro del proceso de crecimiento necesario en la actividad de exploración y producción, y representaba una oportunidad significativa dado que se accedía a muchas reservas de petróleo, aunque todas concentradas en Argentina. Sin embargo, y a finales de la década de 1990, al mismo tiempo que se entablaban conversaciones con el gobierno de Menen para la adquisición de YPF por una parte del equipo directivo de REPSOL, otra parte de la alta dirección estaba valorando la compra de Lasmo, una petrolera independiente del Reino Unido con una presencia internacional muy activa en países con los que la división upstream de REPSOL trabajaba, y que en esos momentos se encontraba en apuros económicos, como casi todas las pequeñas compañías independientes en aquellos momentos de precios de petróleos en mínimos históricos.

Finalmente REPSOL se decidió por YPF. ¿Por qué? En parte por la afinidad cultural y la "comodidad" en la comunicación en castellano y en parte por las relaciones políticas con el Gobierno de Argentina, hizo que la máxima dirección de REPSOL se inclinara por la compra de YPF, bloqueando la compra de Lasmo, aunque la historia posterior muestra que habría sido mucho mejor esta adquisición, que finalmente fue absorbida por ENI en 2001.

Pero todavía hubo más. Como se ha mencionado anteriormente, la adquisición de YPF obligó a REPSOL a desinvertir en el Mar del Norte, Egipto e Indonesia. El tiempo demostró que fue una decisión completamente equivocada porque, como es sabido por todos los profesionales del upstream, los beneficios de la producción de petróleo no radican exclusivamente en tener mucha producción, sino en el tipo de contrato que te permita beneficiarte de los altos precios, y los contratos en estos tres países eran muy buenos en ese sentido.

A todo lo anterior habría que añadir un error más: la excesiva concentración en un solo país. Es cierto que dada la volatilidad de los precios de petróleo, que son marcados por el mercado internacional y no por una compañía "dominante" —ni siquiera la OPEP controla bien el mercado—, la presencia en todas las actividades de exploración y producción, refino y comercial, además de petroquímica, gas, etc., es fundamental para permitir la diversificación de riesgos que tiene el negocio por la oscilación no controlada de los precios, igual que la presencia en diversos países es mejor que la excesiva concentración en uno solo para diversificar el riesgo país.

La pérdida del control de YPF por REPSOL en 2012 le generó un quebranto importante en sus balances que, unido a la caída del precio del crudo, hizo que la empresa saliera del índice Euro Stoxx 50, donde están incluidas las 50 mayores empresas de la eurozona en lo que a capitalización bursátil se refiere (El País, 31/08/2015). En esta fecha aún pertenecían al selectivo europeo los bancos BBVA y Santander, la textil Inditex y la energética Iberdrola, y hoy en día siguen estando las mismas, aunque es verdad que en este periodo de tiempo entraron y salieron otras como Telefónica, Amadeus o el propio BBVA.

Sin embargo, y con todo, la expropiación de YPF no salió tan mal en términos económicos, visto lo que ha ocurrido en Argentina desde ese momento hasta la actualidad. Por un lado, las tarifas de los hidrocarburos no solo no han subido en términos reales, sino que tampoco lo han hecho en nominales. Y por otro, y esto es lo más importante, el gobierno argentino pagó la expropiación en bonos argentinos y REPSOL tuvo el acierto de venderlos con un descuento a Goldman Sachs en 2014, pues así se libraba de un posible impago de los mismos, como así sucedió. Con ello, REPSOL se quitó un problema y, sobre todo, generó caja (El Economista, 09/05/2014). Pero, de nuevo, REPSOL, esta vez de la mano de Brufau, volvió a repetir el mismo error que Cortina.

Brufau también se hizo la misma pregunta de todos los anteriores presidentes de REPSOL: ¿cómo voy a crecer y cómo voy a ser "más petrolero"? En este momento, REPSOL se planteó la idea de que tenía que comprar algo muy grande y, a la vez y como objetivo fundamental, que generara un alto EBITDA (beneficio antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones) y, además, rápidamente, lo que es otra muestra de la falta de empuje de REPSOL hacia el riesgo. En aquel momento, REPSOL podía haber comprado cualquier empresa americana del sector petrolero o gasista a precios irrisorios y que posteriormente han tenido una subida espectacular. Eran años en los que el precio del gas natural estaba a 1,5 $/kWh.

Con esas dos características, que fuera una empresa grande y que generase beneficio operativo rápidamente, solo encontraron la empresa petrolífera canadiense Talisman, que compraron en 2014 por más de 10.000 millones de euros. Era una empresa que tenía producción y, por lo tanto, generaba EBITDA, pero se pagó a un precio muy elevado y, lo que es peor, tenía una rentabilidad muy baja porque muchos de sus activos eran muy maduros (de hecho, a algunos del Mar del Norte les quedaban meses de producción) y tenían asociados altos costes de producción[72]. La decisión estratégica de compra de esta compañía se basó en unos precios del petróleo muy altos y eso fue un error, porque nadie valora las reservas estimadas a un precio tan elevado. Y, además, al comprar una única compañía, eso sí muy grande, no diversificas el riesgo si la operación no sale bien. Y Talisman salió bastante mal. Fue una

operación equivalente a la compra de YPF, que Brufau planteó como remplazo a su pérdida, pero que se realizó en el momento equivocado y con un sobreprecio importante.

Y al igual que Cortina, Brufau también siguió la línea de convertir a REPSOL en una multiutility. En 2018, REPSOL consiguió la licencia para convertirse en comercializadora eléctrica, con el objetivo de articular su presencia en el sector minorista de electricidad de España, y pudo entrar en el negocio eléctrico comprando a muy buen precio a Viesgo parte de sus negocios no regulados de generación de electricidad (un total de 2.350 MW repartidos en dos ciclos y tres hidroeléctricas) y su comercializadora de gas y electricidad, con 750.000 clientes (El Economista, 27/06/2018), desarrollando el negocio a través de una nueva filial, REPSOL Electricidad y Gas. Y el mismo modus operandi se repitió con Solaria Energía y Medioambiente, con quien llegó a un acuerdo de compraventa de energía a largo plazo, con una potencia total contratada de 52 megavatios (MW), que permitiría a la petrolera la comercialización de más electricidad 100% renovable en su nueva actividad de comercializadora energética (La Vanguardia, 15/11/2018).

Este renovado interés por adquirir compañías eléctricas ya no obedecía a un plan de integración horizontal como en 1999, sino al cumplimiento de la estrategia que la empresa se ha impuesto hacia la transición energética, buscando operar en negocios con bajas emisiones. Así, entre sus prioridades actuales, tal y como aparece recogido en su Plan Estratégico 2021-2025, está "la descarbonización de activos y por un nuevo modelo operativo, […] con el objetivo de ser cero emisiones netas en 2050". Y para una fecha más próxima, 2025, y respecto al tema eléctrico, la compañía se ha marcado como objetivo "una cuota del mercado minorista de gas y electricidad superior al 5%, así como 2,5 millones de clientes. Igualmente, aspira a tener en ese año una capacidad de generación baja en emisiones de 4.500 MW. La inversión asociada a estos objetivos asciende a 2.500 millones de euros" (El Economista, 27/06/2018).

Es cierto que también algunas petroleras se han expandido horizontalmente iniciándose en la actividad eléctrica, y casi siempre

en renovables, pero es una actividad, que, aunque creciente, es todavía minoritaria y todo parece indicar que es parte de un proceso evolutivo en el cual los hidrocarburos serán remplazados por la electricidad. Pero aunque todo apunta en este sentido, eso es el futuro, y cualquier acontecimiento geopolítico puede dar al traste con las previsiones energéticas de los países.

2018 iba a ser, además de por la incursión en el sector eléctrico, un año crucial en la historia de REPSOL, pues ese año decide salir completamente (ya en 2016 había vendido parte de sus participaciones) del accionariado de Gas Natural, que también se había convertido en una multiutility al comprar, al Grupo ACS, Unión Fenosa (El Economista, 26/02/2019), cambiando su nombre por Naturgy. La salida de REPSOL fue una decisión acertada (desde el momento en que no se habían conseguido sinergias industriales y se tenía una gran cantidad de dinero inmovilizado), aunque muy sorprendente, tanto por lo inesperado como por el comprador, Rioja Bidco Shareholdings, sociedad controlada por el fondo de capital riesgo CVC (El País, 18/05/2018). Brufau, que había sido presidente de Gas Natural, decidió vender la participación de REPSOL a un fondo extranjero, perdiendo así Naturgy su "pedigrí catalanista", lo que fue visto por algunos sectores como una traición. Lo lógico es que se hubiera salido antes de Naturgy, pero es verdad que se hizo de una forma que no convenía a la empresa. La Caixa se quedaba sola y en minoría (ya que también en 2016 había vendido parte de su participación a otro fondo)[73] y sin socios en los que apoyarse en la defensa del proyecto de la gran multinacional catalana. Sin embargo, en 2021 resolvió cambiar de rumbo cuando el fondo australiano IFM lanzó una opa por el 23% de la compañía. La Caixa decidió en ese momento "poner toda la carne en el asador" y aumentar su participación hasta el 29% y así mantenerse como el "guardián de la esencia catalana de la empresa", aunque ya hubiera perdido el control de esta.

Y otro acontecimiento, relacionado con el anterior, tuvo lugar también en 2018: la salida de La Caixa, ya Caixabank, del accionariado de REPSOL, después de veintidós años en ella, vendiendo su 9,36% de participación por más de 2.500 millones de euros (Cinco Días, 26/07/2019). De hecho, La Caixa había entrado en el accionariado de REPSOL, antes incluso de que se completase

la privatización de la petrolera, formando parte del llamado núcleo duro junto con el BBV y la petrolera mexicana Pemex, y manteniendo siempre una presencia destacada en los órganos directivos, llegando a la presidencia de la petrolera en 2004 un importante directivo de La Caixa, amén de presidente de Gas Natural, Antonio Brufau. Pero, además, la alianza REPSOL-La Caixa siempre había sido muy fuerte (aunque también había pasado por momentos delicados que supusieron la salida de la presidencia de REPSOL de Alfonso Cortina). A La Caixa le servía estar en REPSOL para velar por sus intereses en Gas Natural, pero eso le había llevado en ocasiones a desempeñar un papel destacado para dar estabilidad a la petrolera. Ejemplo de ello fue, en 2011, cuando Sacyr y Pemex se aliaron para tomar el control de REPSOL (Expansión, 30/08/2011), operación que fracasó y que tuvo un efecto dominó: supuso la destitución de Luis del Rivero como presidente de Sacyr (El Economista, 20/10/2011), la salida del accionariado del grupo azteca (Cinco Días, 03/06/2014) e hizo correr ríos de tinta en la prensa, ya que el asunto ha llegado y aún se encuentra en la Audiencia Nacional, en una turbia trama de espionaje en el que está involucrado el excomisario de policía José Manuel Villarejo (El País, 15/04/2021). Las acusaciones por parte de la Fiscalía Anticorrupción hacia los presidentes de REPSOL y La Caixa en ese momento, Antonio Brufau e Isidro Fainé, provenían del contrato de estas con la empresa del policía para espiar a Sacyr y a su presidente, Luis del Rivero, en un intento de encontrar algo que pudiera frenar la operación.

Junto con Caixabank, también el fondo soberano de Singapur Temasek Holdings vendió en el mismo año parte de su participación en REPSOL, pasando a tener menos del 3%. Con ambas salidas, desaparecían dos socios de referencia importantes en la empresa. En la actualidad, entre el accionariado de REPSOL destacan Sacyr con el 7,8%, JP Morgan Chase & Co. con el 6,8%, y las gestoras de activos BlackRock, Inc con el 5% y Amundi Asset Management, S.A, con el 4,5%, de tal forma que han dejado de existir accionistas de referencia.

Ya en los últimos años, REPSOL ha decidido enarbolar la bandera ecológica, algo cuando menos bastante sorprendente al tratarse de una petrolera. Es cierto que todas las petroleras se han propuesto

mejorar la eficiencia energética, reducir las emisiones…, pero siguen manteniendo su línea de negocio. Por ejemplo, Total ha destinado una cantidad importantísima de dinero para desarrollar campos en Irak. Sin embargo, REPSOL ha dado un paso más allá y, según su Plan Estratégico 2021-2025, pretende acelerar la transición energética basándose en la descarbonización en la cartera de activos, en la actividad de upstream y en su actividad industrial (refino, petroquímica, etc.), buscando la "transformación hacia hubs multienergéticos capaces de generar productos de baja, nula o incluso negativa huella de carbono" (Plan Estratégico 2021-2025 de REPSOL), y en el apartado comercial, vendiendo energías renovables o buscando nuevos nichos de mercado como la creación de una sociedad con la marca automovilística Kia para trabajar en el transporte compartido mediante coches eléctricos o híbridos con la marca Wible (El País, 26/01/2018) o entrando en actividades de pago con tarjeta y de recarga eléctrica.

Con todo, lo más negativo para la compañía son los giros de 180 grados que continuamente está dando y que proyectan una imagen al mercado negativa, que se traduce en una bajada del precio de la acción (gráfico 5). Primero, en 2014 decidió comprar una gran petrolera, Talisman, y pocos años después, decide volverse "anti petróleo" y en julio de 2022 anuncia que va a vender al fondo EIG el 25% de su filial de exploración y producción (La Información, 22/08/2022) por 5.000 millones, haciéndolo efectivo dos meses después. Simultáneamente, decide operar en negocios de bajas emisiones y, por ello, empieza con la comercialización de electricidad y gas y en el campo de las energías renovables porque es el futuro, pero en junio de 2022 toma la decisión de vender el 25% de este negocio (El País, 09/06/2022). Tantos giros en la orientación de su negocio y tantas ventas de participaciones minoritarias pueden tener consecuencias negativas en el valor de la empresa. La impresión que se puede transmitir es que la suma de las partes por separado vale más que las partes dentro de REPSOL, y esto significaría que REPSOL resta. El gran reto al que se enfrenta REPSOL es saber lo que quiere ser: si quiere ser o no una petrolera.

El desempeño de REPSOL en el upstream

en territorio nacional

En la actividad de exploración en el territorio nacional, lo primero que destaca es la actitud cambiante de la administración. España es un país de casi absoluta ausencia de producción interna de petróleo, pero desde los inicios del INI, allá por los años cuarenta del siglo XX, siempre se estimuló la exploración del territorio nacional con la esperanza de que en algún lugar de nuestra geografía manara el oro negro y de ahí los estudios e intentos de extraer hidrocarburos de yacimientos como Ayoluengo (para más información, véase el capítulo seis de este libro).

Obviamente, dada la escasez de producción doméstica de petróleo y de gas, desde los gobiernos de España se potenció a fondo la investigación de las posibles reservas de hidrocarburos del país. Pero dado que, potencialmente, teníamos a la naturaleza en contra, el tipo de contrato que aplicaba en la exploración de hidrocarburos era de los más favorecedores del mundo para las empresas que tomasen el riesgo de invertir en exploración. Por esa razón, Exxon, Chevron, BP, Shell, Oxy… y todas las grandes petroleras mundiales, tuvieron actividad de exploración en España entre los años 1960 y 1990.

En los la década de 1970, ante la crisis del petróleo, se decidió volver a potenciar la exploración interior auspiciada y financiada desde el Plan Energético Nacional (PEN) de 1974, que contemplaba un plan de exploración en el interior, esta vez más centrado en yacimientos marinos como los del mar Mediterráneo, tales como Amposta, Casablanca… Una vez más, las compañías extranjeras volvieron a apostar por la exploración en España, pero posteriormente todas abandonaron la actividad por la escasez de resultados positivos. Como había quedado demostrado, España no es un país con petróleo o gas.

En 2013, REPSOL inició sondeos para buscar petróleo en aguas cercanas a Canarias. Y todo parece indicar que la operación tenía más un objetivo político que económico, como finalmente se demostró. Tras la victoria del Partido Popular, con Rajoy al frente, en 2011, Antonio Brufau, que había alcanzado la presidencia de REPSOL tras la llegada al poder del PSOE en 2004, vio peligrar su cargo, viendo la trayectoria "histórica" de la empresa de sustitución de presidente cada vez que cambiaba el signo del partido en el gobierno: Fanjul, que había llegado con el PSOE, fue sustituido por Cortina con la victoria del PP en 1996, y este a su vez por Brufau tras el triunfo del PSOE en 2004. Sin embargo, esto no ocurrió, en parte porque no había un candidato "potente" de perfil cercano al Partido Popular (aunque se barajaron nombres como Josep Piqué o Nemesio Fernández Cuesta, este último con una dilatadísimas carrera en el sector y, especialmente, dentro de REPSOL, donde había llegado a ser el director de operaciones, una especie de número dos de la compañía, pero que fue relegado por Brufau) y en parte por la habilidad política de Brufau, que sorprendentemente nombró consejero delegado al exsecretario del Partido Nacionalista Vasco, Josu Jon Imaz, granjeándose grandes apoyos entre los partidos nacionalistas y entre parte del sector empresarial y manteniéndose así en la presidencia de REPSOL. Pero dando un paso más allá, inició un acercamiento al recién estrenado gobierno, como era lógico, a través del ministro de Industria, José Manuel Soria, canario, y que había sido vicepresidente de esta comunidad en el gobierno presidido por Paulino Rivero, líder de Coalición Canaria, pero con quien mantenía un enfrentamiento.

En ese momento, REPSOL solicitó la exploración de un pozo en aguas de Canarias que tenía desde hacía muchísimos años, y el ministro lo apoyó en contra de la opinión de Rivero que, sin competencia en esta materia, quería prohibir esa actividad. El enfrentamiento entre el gobierno central y el autonómico estaba servido y se creó un ambiente de oposición al proyecto entre la población del archipiélago. A pesar de todo, y con el objetivo de mejorar las relaciones con el gobierno, REPSOL decidió iniciar las perforaciones, aún a sabiendas que el interés y potencial del pozo era relativo y, prueba de ello, es que de las tres compañías socias en esos permisos, dos de ellas abandonaron sus derechos, dejando a REPSOL con el 100% del proyecto, algo totalmente inusual en la

actividad de upstream, por el alto riesgo de hacer una operación en solitario. Finalmente, en 2015 se encontró petróleo y gas, pero sin que los yacimientos tuvieran la calidad y volumen adecuados que justificaran su explotación. Y otra vez, el asunto se paralizó.

En junio del 2021, REPSOL decidió cerrar el último yacimiento que quedaba operativo en nuestro país, Casablanca, la plataforma marina situada frente a las costas de Tarragona, y que estuvo en funcionamiento desde 1979, llegando a ser el más grande en cuanto a producción se refiere, ya que controlaba la producción de seis yacimientos (Casablanca, Rodaballo, Boquerón, Chipirón, Lubina y Montanazo) y estaba conectada con la refinería de Tarragona a través de un oleoducto enterrado en el lecho marino.

Con este cierre, España dejó de producir petróleo y se cerraba así una etapa que había comenzado casi setenta años atrás. Es cierto que la razón principal de este cierre fue la merma en la capacidad productiva, pero también el contexto energético mundial y, especialmente, nacional. La Ley 7/2021, de 20 de mayo, de cambio climático y transición energética, en su artículo 9 prohíbe la búsqueda de hidrocarburos en España: “A partir de la entrada en vigor de esta ley no se otorgarán en el territorio nacional, incluido el mar territorial, la zona económica exclusiva y la plataforma continental, nuevas autorizaciones de exploración, permisos de investigación de hidrocarburos o concesiones de explotación para los mismos”. Y la misma ley también prohíbe el fracking o fractura hidráulica para extraer hidrocarburos de nuestro subsuelo, aunque hay estudios que revelan que España tiene grandes reservas de gas en el subsuelo que podrían ser extraídas por este método y, por tanto, poder conseguir la ansiada independencia energética que tanto hemos anhelado.

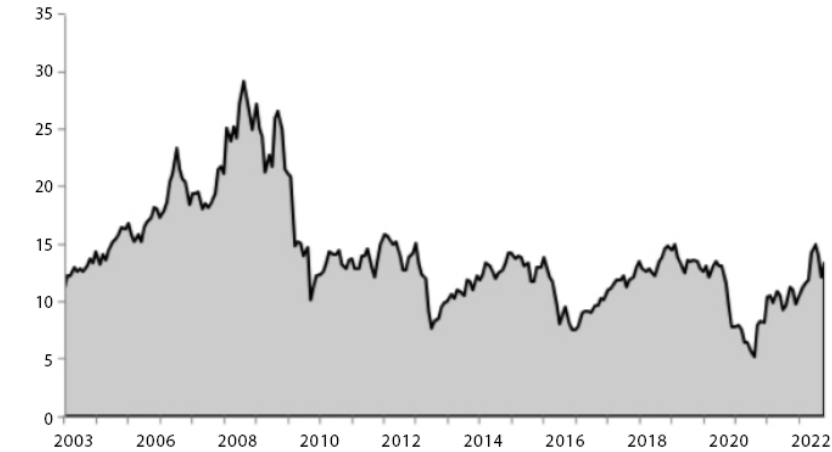
Conclusiones

A lo largo de estos cuarenta años que van desde la creación en 1981 del INH hasta la actualidad, hemos asistido a una reorganización total del sector de los hidrocarburos en España. Desde una plena vigencia del Monopolio de Petróleos y una presencia estatal en la mayor parte de las empresas del sector en los tres niveles del negocio petrolero, upstream, midstream y downstream, se ha pasado a una privatización total de todo el entramado de empresas públicas y a la creación de REPSOL, una gran empresa integrada verticalmente que pronto se convertiría en multinacional al adquirir YPF, lo que le permitió también entrar en el negocio de upstream, que había sido la gran carencia de las empresas petroleras españolas. Este proceso vino ayudado por la situación política que vivió nuestro país durante estos años: el final de la dictadura franquista y la llegada de la democracia permitió a España acceder a Europa y a su mercado, al integrarse en 1986 en la Comunidad Económica Europea, lo que obligaba a desmantelar todo el entramado empresarial ligado a los monopolios y a liberalizar los mercados.

REPSOL vivió su época dorada hasta 2006-2007, tal y como muestra el valor de su acción (gráfico 5). Desde entonces, entró en una progresiva pérdida de valor, en parte por una falta de visión estratégica clara a medio plazo, en parte por un deterioro de los oficios técnicos propios de una empresa productiva en pro de intereses puntuales y cambiantes. Si uno mira la evolución en bolsa de Iberdrola, que apostó claramente y desde el inicio por las renovables, y la de REPSOL, que tuvo una actitud dubitativa y cambiante entre exploración y producción por un lado y renovables por otro (de hecho compró y vendió una empresa electricidad eólica en Escocia), es muy ilustrativo. Demasiados cambios en la dirección del timón.

Gráfico 5

Evolución de la acción de Repsol, 2003-2022 (en euros)



Fuente: Investing.com.

Pero, además, y como otra muestra de esta relativa pérdida de liderazgo, véase el ranking Global 2000 elaborado por la revista Forbes, en el que están clasificadas las empresas privadas mundiales en función de cuatro indicadores: ventas, utilidades, activos y valor de mercado. En la actualidad, REPSOL ocupa la posición 319, mientras que otras compañías petrolíferas, como Exxon o Shell, ocupaban la decimoquinta y decimosexta posición, o BP la cincuenta. Y dentro de las españolas ocupa la posición séptima, por detrás, entre otras como Iberdrola (136) o Caixabank (273), el que fue su aliado durante más de veinte años. Sin embargo, en 2009 llegó a ocupar la posición 101 y en 2010 la 114.

En el último año de presidencia de Alfonso Cortina, la petrolera Total valía 4,6 veces lo que valía REPSOL YPF, y hoy Total vale 7,2 veces lo que vale REPSOL, cuando el precio del petróleo y los márgenes de refino son iguales para todos. ¿Por qué esta divergencia? Porque en Total, que siempre ha estado dirigida por personal de la compañía especialista en actividades de exploración

y producción, se tomaron decisiones estratégicas acertadas basadas exclusivamente en la rentabilidad de las operaciones y sin admitir injerencias de cualquier tipo[74].

Una pérdida de posiciones muy importante en doce años y, lo que es más preocupante, una pérdida de generación de valor. Cuando Brufau llega a la presidencia de REPSOL YPF, la compañía producía diariamente 1,17 millones de barriles equivalentes de petróleo, mientras que hoy la producción no llega a los 640.000. En 2005, REPSOL YPF valía en bolsa 27.420 millones de euros y ahora, dieciséis años después, y pese a haberse revalorizado por la espectacular subida del precio del crudo, REPSOL solo vale 17.700 millones de euros. En 2004, el resultado neto ajustado fue de 2.964 millones de euros, con un precio medio del crudo Brent de 38,27 dólares por barril, y en 2020 ha sido de 600 millones de euros, cinco veces menos, para un precio medio del crudo Brent de 41,28 dólares por barril (un 8% superior). REPSOL obtuvo en 2021 un resultado neto de 2.499 millones de euros con el crudo a una media de 80 dólares, y en el primer trimestre del año 2022 un resultado neto de 1.392 millones de euros con el crudo a 112 dólares y los márgenes de refino subiendo un 230% (hecho que, por cierto, REPSOL tuvo muy poca perspicacia al anunciarlo, ya que supuso un enfado del gobierno y la instauración de un impuesto sobre el beneficio de las petroleras). Y un dato más: en el año 2004, REPSOL YPF consiguió un ROACE (retorno sobre el capital medio empleado) del +12%, mientras que en 2020 el ROACE de REPSOL fue negativo, del –9,7%, y en 2022 es del 1,8%.

Todo ello da un sabor agridulce a la creación y desempeño de esta importante compañía española.

Bibliografía

Ballestero,

Alfonso (2017): El gas natural en España, Madrid, LID Editorial.

Banco Mundial:

Base de datos, versión online, disponible en https:// datos.bancomundial.org/.

British Petroleum

: BP Statistical Review, disponible en https://on.bp.com/3fHaxkN.

Bosch Badía,

Mª T.

(2008): "REPSOL: De empresa pública a multinacional del petróleo", ICE, Revista de Economía, 842, pp. 217-234.

Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (2007):

Cronología del sector petrolero francés, disponible en https:// www.cnmc.es/expedientes/cne1207.

García Hermoso,

J. M. (1990): "El presente de la empresa pública industrial. El Grupo INI", en Martín Aceña, P. y Comín, F. (eds.), Empresa pública e industrialización en España, Madrid, Alianza, pp. 189-215.

REPSOL

(1981-2021): Memorias REPSOL.

—

(2021): Plan Estratégico 2021-2025.

Tortella,

G.;

Ballestero,

A. y

Díaz Fernández,

J. L. (2003): Del monopolio al libre mercado. La historia de la industria petrolera española, Madrid, LID Editorial.

Williamson, S. H

. (2022): “Seven ways to compute the relative value of a US dollar amount, 1790 to present”, en Measuring Worth, disponible en https://bit.ly/3TmB18G.

Capítulo 9

El automóvil y el petróleo en la historia económica de España: 1900-2020

Raúl Molina Recio

Introducción

La historia del automóvil en España tiene una larga trayectoria, que comienza a fines del siglo XIX con los primeros intentos de fabricación de vehículos en Barcelona (Ciuró, 1970: 17), y que ha perdurado, como en todo Occidente, hasta el día de hoy. Sin duda, el automóvil (en la más amplia acepción de la palabra) ha sido símbolo y signo de progreso, de bienestar, de nivel de vida y de desarrollo económico a nivel mundial. De hecho, es evidente que el crecimiento económico de los países ha ido acompañado siempre de un notable incremento del parque móvil particular y comercial, que muestra no solo el aumento de la renta per cápita de la ciudadanía, sino también las mayores necesidades de comercialización de una creciente producción. Tanto es así, que como esperamos demostrar en este trabajo, el análisis de las series estadísticas de matriculación y parque móvil se convierten en un buen indicador del nivel de vida de las sociedades, pero también de su crecimiento económico, viéndose una estrecha correlación entre las fases económicas y el aumento (o disminución) de adquisición de vehículos de uso personal y comercial.

En el caso español esta relación ha sido intensa no solo en lo que se refiere a la compra de este bien de consumo duradero por la población, sino también por el papel que en el país ha tenido la fabricación de automóviles desde un momento temprano (Sudriá y San Román, 2000; Lage, 2005; Hernández Marco, 1996; Gimeno, 1993). Si en un principio la industria automovilística española no se caracterizó por la producción en masa (Carreras y Estapé, 2002; García Ruiz, 2003), dadas la estrechez de su mercado interior y la falta de apoyo gubernamental (Molina, 2019), entre otras razones, sí que estuvo a la vanguardia y la excelencia tecnológica internacional, con marcas como Hispano Suiza, líderes tecnológicos mundiales que marcaron el camino a seguir no solo en el desarrollo del automóvil, sino también en la industria aeronáutica (Nadal, 2020; Molina, 2020). Desafortunadamente, la guerra civil española

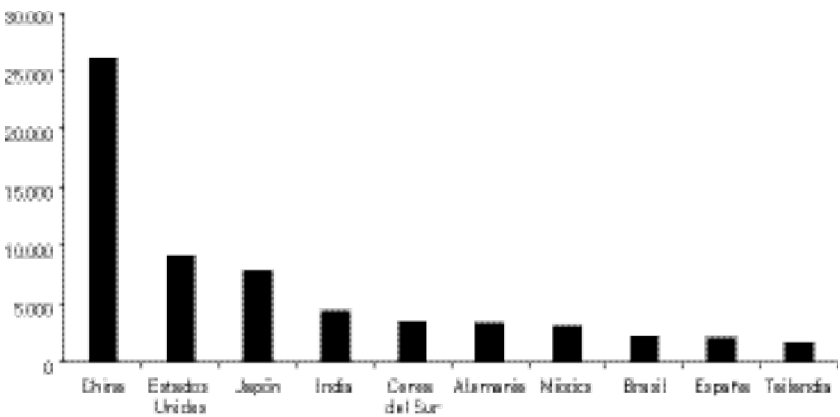
y la implantación del régimen dictatorial posterior truncó esta brillante trayectoria de la industria automovilística española, que no volvería a retomar una senda de fuerte crecimiento hasta el desarrollismo franquista (García Ruiz, 2019).

Sin embargo, desde entonces, la industria automovilística española se ha convertido en una de las más importantes a nivel mundial (actualmente, la novena potencia, tal y como muestra el gráfico 1), aportando históricamente al PIB español cerca del 10% de su producción (en la actualidad, es del 7,7% según datos de ANFAC), además de empleando, ni más ni menos, que al 9% de la población activa en 2021, según datos de la misma fuente.

Gráfico 1

Ranking mundial de los 10 principales países productores del sector

de la automoción según el número de vehículos fabricados en 2021 (en miles)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Statista y la Organización Internacional de Constructores de Automóviles (OICA).

Llama la atención, pues, la incomprensión política hacia este sector, no solo en el primer tercio del siglo XX, cuando hubiera precisado del apoyo gubernamental que tuvieron, por ejemplo, las empresas automovilísticas japonesas o italianas (San Román, 1999 y 2000) para despegar hacia la producción en masa, sino también en diferentes momentos del siglo XX y en el presente, cuando la reestructuración del sector hacia la electrificación debida a las políticas actuales está llevando al cese de fabricación de bastantes modelos de vehículos de las marcas presentes en nuestro país, con la consiguiente pérdida de empleos y producción. Pero ese es otro tema que excede las pretensiones de este trabajo.

Lo cierto es que el incremento del parque móvil español y el peso de este importante sector industrial está íntimamente relacionado con otra de las grandes industrias del país, como es la del petróleo (Tortella et al., 2003). Por ello, el presente capítulo se va a centrar, dentro del marco de este libro, en analizar el uso y consumo de esta fuente de energía en el sector de la automoción española, viendo su evolución a lo largo de 120 años (1900-2020), pero también el cambio de paradigma energético al que estamos asistiendo en las primeras décadas del siglo XXI. Nuestro objetivo es, pues, analizar estas series estadísticas para conocer el desarrollo del sector automovilístico en relación con el petrolero hasta el presente con una perspectiva muy amplia del tema. Por otro lado, el estudio de las matriculaciones y la evolución del parque móvil español nos permitirán establecer otra relación, la del nivel de vida y las fases de crecimiento, estancamiento y recesión de nuestra historia económica reciente (Prados 2003 y 2017) con la evolución de estos parámetros. Como se comprobará, hay una tendencia paralela entre el incremento de la renta per cápita y el aumento de matriculaciones y parque móvil, lo que nos permite utilizar estos dos parámetros como indicador del nivel de vida y también de las fases por las que pasa este.

Fuentes

La construcción de las series estadísticas a la que hemos hecho referencia, desde los inicios del siglo XX hasta las dos primeras décadas del XXI, ha supuesto uno de los principales escollos de nuestra investigación. Y es que, a pesar del gran desarrollo de la estadística en este periodo, la variabilidad en la recogida de datos realizada por los diversos organismos gubernamentales españoles y el cambio en el interés por unas variables u otras en cada momento hace muy complejo el seguimiento de todos los parámetros de estudio a lo largo de los 120 años que cubre nuestro estudio.

Pese a todo, el cruce de muy diversas fuentes estadísticas, además de la excelente recopilación de datos realizada por nuestra historiografía en historia económica en los últimos años, nos ha permitido soslayar los escollos más importantes para la construcción de series lo más largas posibles. En cualquier caso, la mejor sistematización en la recogida de datos estadísticos a partir de los años sesenta del siglo XX por parte de muy diferentes instituciones gubernamentales permite, al menos, construir series exhaustivas de los últimos sesenta años del sector automovilístico español.

Conviene, por tanto, realizar una somera descripción de las fuentes que hemos empleado para elaborar las series estadísticas sobre las que está fundamentado este trabajo. Empezando por las de carácter gubernamental, los Anuarios Estadísticos de España del Instituto Nacional de Estadística han sido de gran utilidad para construir las series de matriculaciones y parque móvil, consumos energéticos…, sobre todo, a partir de los años setenta del siglo XX. Para el periodo anterior, aunque basados en datos de la misma institución, ha sido de gran utilidad la recopilación que nos aportan las Estadísticas básicas de España, 1900-1970 (1975).

Por su parte, el Anuario Estadístico General de la Dirección General de Tráfico, además de las numerosas estadísticas que contiene la sección online de la institución llamada “DGT en cifras”, nos ha permitido reconstruir numerosos aspectos relacionados con matriculaciones, parque móvil, tipología de los vehículos por tipo de combustible, relación población-automóvil, entre otros muchos aspectos que pueden estudiarse y que superan los límites de nuestro trabajo. Lo cierto es que se han consultado los anuarios desde 1961

(cuando comienzan estos) hasta 2020, lo que nos ha permitido tener series de alrededor de sesenta años, como hemos explicado más arriba.

La Corporación de Reservas Estratégicas de Productos Petrolíferos (CORES), dependiente del actual Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico, dispone de estadísticas de consumo de petróleo y de productos petrolíferos por grupo desde el año 1969, las cuales hemos podido completar con la serie para 1900-1935 publicada por Tortella (1990: 100). Todo lo cual se ha usado para relacionar el sector automovilístico español con el consumo de los carburantes derivados del petróleo.

Estos datos relacionados con el consumo de energía primaria se han podido completar gracias a una de las recopilaciones estadísticas más importantes de nuestra historiografía, como son las Estadísticas históricas de España: siglos XIX y XX, dirigidas por Carreras y Tafunell (2005), las cuales además nos han permitido estudiar la importación de petróleo y gasolina a lo largo de cien años (1900-2000).

Dentro de las compilaciones estadísticas realizadas por los historiadores económicos españoles también resulta de gran interés la que dirigió Nadal (2003) bajo el título Atlas de la industrialización de España, 1750-2000, útil en numerosas cuestiones relacionadas con el parque móvil y matriculaciones, entre otros aspectos.

Por lo que respecta a las estadísticas de población y renta per cápita, estas se han construido a partir del conocido Maddison Project[75], de los siempre indispensables trabajos de Prados de la Escosura (2003 y 2017), así como con datos de población y PIB per cápita del INE para los años finales de la serie.

A estas fuentes hay que añadir otras de carácter particular entre las que destacan las de la Asociación Española de Fabricantes de Automóviles y Camiones (ANFAC), cuyos informes anuales nos han sido de gran utilidad para reconstruir el cambio en el paradigma de la movilidad en España en las primeras décadas del siglo XXI, las nuevas tipologías de vehículos en relación con los propulsados por derivados del petróleo, así como a la reducción de las emisiones de

CO_2 en las últimas décadas. A ellas habría que añadir, aunque para estadísticas muy recientes, las que proporciona la base de datos de Statista[76], así como la International Organization of Motor Vehicle Manufacturers (OICA)[77], que nos han permitido estudiar la reducción de las emisiones de CO_2 paralela a la reducción del consumo de carburante operada en los últimos 30 años.

Metodología

Una vez descritas las fuentes de información, conviene precisar, siquiera someramente, algunos aspectos metodológicos o perspectivas de análisis que hemos desarrollado para acercarnos a la relación entre el sector del automóvil y el petróleo.

En este sentido, partimos de un estudio de la serie estadística de matriculaciones entre 1900 y 2020 para conocer el ritmo de adquisición de estos bienes por parte de la población, pero también de la serie del parque móvil español entre las mismas fechas. Gracias a esta perspectiva analítica podremos relacionar entre sí buena parte de las variables que conforman nuestra investigación. De esta manera, comenzaremos analizando la relación de estas dos series con las distintas fases económicas de crecimiento, estancamiento y crisis para determinar si hay una correlación entre ellas, que nos permita usar el parque automovilístico como indicador de la evolución económica española en el tiempo. Además, se analizará la evolución en la tipología de vehículos matriculados y las lecturas económicas que se pueden extraer de ello. Este punto de vista que analiza la relación entre el automóvil y el crecimiento económico será completado con el análisis de la relación existente entre el incremento o descenso del número de vehículos con respecto a la población, analizando las series que hemos construido de evolución poblacional, habitantes por vehículo, parque móvil por mil habitantes o turismos cada mil habitantes. El corolario de todo ello será la comparación de las series de matriculaciones y parque móvil con la renta per cápita, de modo que podamos discernir si hay una correlación entre ellas y,

por consiguiente, dichas series puedan considerarse como un indicador complementario del nivel de vida español.

Por lo que respecta específicamente al sector petrolífero las perspectivas de análisis se han centrado en los siguientes puntos para determinar con mayor precisión la relación entre el crecimiento automovilístico y el consumo de petróleo:

Análisis del consumo total de petróleo en relación con las matriculaciones y el parque móvil español.

Estudio del consumo de productos petrolíferos por grupo y su relación con el automóvil (1969-2020): del desarrollismo al siglo XXI.

Importación de petróleo crudo y gasolina (1900-2000) en relación con el parque móvil como indicador del consumo doméstico.

La reducción del consumo de gasolina en el parque móvil español (1995-2014).

La tendencia imparable a la reducción de las emisiones de CO2 y su relación con la disminución de consumo de carburante.

Para completar esta visión de la relación petróleo-automóvil hemos decidido analizar el proceso de cambio del paradigma de movilidad por fuentes de energía, dada la evolución histórica que se ha producido en España desde el petróleo hasta la hibridación y la electrificación. Así, se ha construido una estadística sobre la evolución del parque móvil en relación con el tipo de combustible entre 1961 y 2020. Esta serie se ha completado con otra mucho más reciente, entre 2013 y 2020, donde se analiza cómo se ha pasado del petróleo a las energías renovables en la movilidad desde dos puntos de vista: centrándonos en las matriculaciones de turismos y todoterrenos según el tipo de combustible, así como en el parque móvil español de tecnologías alternativas (vehículos eléctricos, híbridos y a gas) en la última década.

Matriculaciones y parque móvil: ¿un indicador de bienestar?

Antes de establecer las posibles relaciones entre el consumo de petróleo y el automóvil, es necesario reconstruir dos series históricas que nos permitan comprender este sector y su evolución en el tiempo. Nos referimos a las series de matriculaciones, que nos muestran el ritmo de adquisición, no solo de este bien de consumo duradero (en el caso de los particulares), sino también de vehículos comerciales. Junto a ella, hemos de reconstruir la serie referida al parque móvil español, que nos permite comprender el incremento real de vehículos, ya que en ella están incluidos los nuevos vehículos más los preexistentes y quedan descontadas las bajas producidas a lo largo del año.

En este sentido, la tabla 1 que sigue nos muestra el ritmo de matriculaciones a lo largo de 120 años, desde 1900 hasta 2020, distinguiéndose por tipos de vehículos a partir del año 1945, pues antes de esa fecha las estadísticas solo proporcionaban datos totales.

Tabla 1

Matriculaciones anuales en ESPAÑA, 1900-2020

Años	Motocicletas	Coches	Camiones	Autobuses	Tractores	Otros vehículos	TOTAL	Índices 1956 =
1900							3	0
1901							65	0
1902							40	0
1903							46	0
1904							50	0
1905							71	0
1906							192	0
1907							704	0
1908							883	1
1909							943	1

1910					999	1
1911					1.267	1
1912					1.621	1
1913					1.809	1
1914					1.862	1
1915					1.210	1
1916					1.442	1
1917					2.115	1
1918					1.795	1
1919					2.756	2
1920					12.017	7
1921					9.321	6
1922					11.052	7
1923					18.248	11
1924					20.215	12
1925					21.934	13
1926					25.793	16
1927					28.277	17
1928					34.731	21
1929					37.335	23
1930					25.209	15
1931					13.796	8
1932					11.105	7
1933					17.368	10
1934					22.571	14
1935					26.064	16
1936					13.013	8
1937					951	1
1938					1.206	1
1939					5.784	3
1940					9.812	6
1941					6.744	4
1942					7.305	4
1943					7.332	4
1944					4.853	3
1945	1.080	1.744	1.174	50	4.048	2
1946	1.052	2.597	3.150	106	6.905	4
1947	907	2.738	3.023	94	6.762	4
1948	1.272	4.032	6.619	292	12.215	7
1949	479	3.705	5.639	298	10.121	6

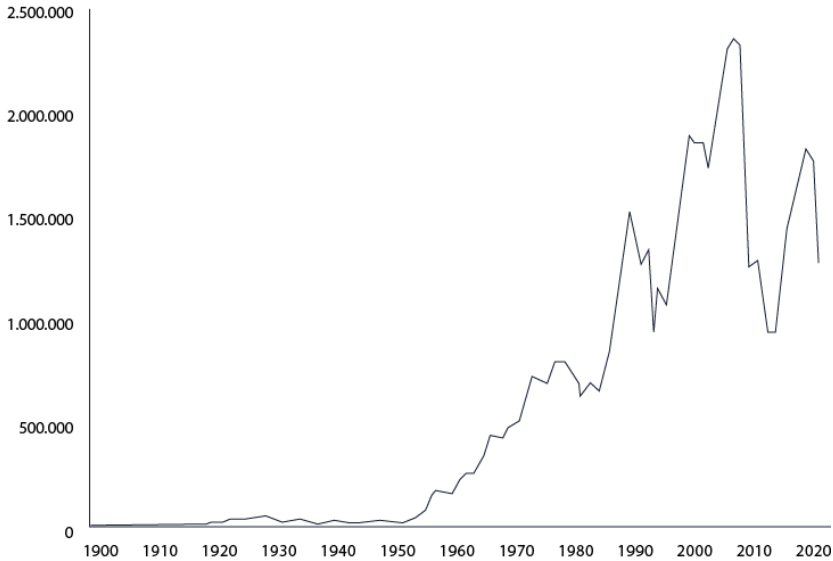
1950	803	2.412	3.272	237			6.724	4	
1951	1.417	3.715	3.215	288			8.635	5	
1952	3.287	6.027	3.262	278			12.854	8	
1953	9.449	7.319	3.578	495			20.841	13	
1954	20.658	10.470	4.095	(b)	411		35.634	22	
1955	41.587	17.619	6.926	(b)	546		66.678	40	
1956	99.797	31.083	8.952	533			140.365	85	
1957	132.385	24.835	7.868	541			165.629	100	
1958	117.537	32.548	9.904	707			160.696	97	
1959	99.915	39.822	12.646	740			153.123	92	
1960	78.463	49.647	15.526	1.034			144.670	87	
1961	122.273	68.271	27.344	1.013			218.901	132	
1962	126.289	82.513	32.854	1.490			243.146	147	
1963	114.036	90.605	42.278	(c)	942	(d)	248.961	150	
1964	111.905	126.309	57.862	2.261	770		299.107	181	
1965	100.978	158.367	77.439	2.406	600		339.790	205	
1966	93.343	249.653	84.674	2.800	714		431.184	260	
1967	56.435	288.777	90.253	2.805	604		438.874	265	
1968	33.174	308.426	79.669	2.550	531		424.350	256	
1969	21.065	377.767	77.359	2.382	741		479.314	289	
1970	14.386	399.171	75.471	2.524	935		492.487	297	
1971	12.863	432.669	72.084	2.776	848		521.240	315	
1972	13.214	506.453	84.835	2.663	1.125		608.290	367	
1973	20.541	595.176	98.552	2.866	1.510		718.645	434	
1974	24.436	575.723	98.123	2.690	2.044		703.016	424	
1975	25.414	572.188	91.163	2.909	1.916		693.590	419	
1976	28.334	619.677	90.535	2.149	2.173		742.868	449	
1977	37.299	662.859	99.516	1.826	2.912		804.412	486	
1978	40.692	654.033	102.248	1.622	2.483		801.078	484	
1979	50.406	620.652	104.347	1.466	2.230		779.101	470	
1980	41.376	574.149	103.143	1.368	2.325		722.361	436	
1981	39.668	505.716	89.322	1.662	2.294		638.662	386	
1982	41.308	535.733	99.105	1.799	2.976		680.921	411	
1983	42.172	550.436	109.384	2.021	3.223		707.236	427	
1984	32.979	522.229	101.346	1.719	2.988		661.261	399	
1985	38.904	575.051	126.301	2.048	3.592		745.896	450	
1986	45.823	689.051	155.023	2.203	4.387		896.487	541	
1987	60.792	928.264	201.910	2.705	6.717		1.200.387	725	
1988	80.550	1.069.220	208.547	2.904	9.048		1.400.269	845	
1989	107.673	1.149.327	285.975	3.306	10.633		1.536.904	928	

1990	118.525	1.007.01	245.984	2.829	8.894		1.393.28	461
1991	118.788	914.061	232.697	2.937	7.097		1.275.58	700
1992	100.596	1.008.45	234.385	2.775	5.630		1.351.84	406
1993	50.734	775.461	162.452	1.915	3.077		993.639	600
1994	35.150	938.971	172.520	1.853	4.928		1.153.46	496
1995	34.684	870.497	179.321	2.547	9.563		1.096.66	82
1996	31.217	968.363	197.364	2.866	9.387		1.209.19	730
1997	41.872	1.091.19	206.356	3.371	12.494		1.385.28	36
1998	56.152	1.282.92	207.650	3.657	14.952	2.518	1.627.89	93
1999	68.670	1.502.53	216.926	3.877	18.389	2.769	1.913.16	255
2000	72.075	1.467.16	205.547	3.365	19.256	2.859	1.870.26	229
2001	64.196	1.498.82	197.441	3.503	19.026	2.894	1.875.90	933
2002	63.416	1.408.42	263.127	3.145	18.423	3.320	1.769.85	769
2003	77.496	1.492.52	206.699	3.290	19.781	4.008	1.903.80	149
2004	123.195	1.653.79	243.978	3.659	20.618	4.458	2.149.70	498
2005	220.424	1.676.70	271.295	4.175	21.326	5.663	2.319.59	000
2006	274.918	1.660.62	297.561	3.847	21.088	6.615	2.364.65	628
2007	285.633	1.633.80	306.370	4.216	23.180	6.896	2.350.10	419
2008	221.772	1.185.42	280.539	3.869	16.343	3.052	1.651.09	97
2009	139.908	971.177	136.433	2.967	5.774	2.522	1.258.78	860
2010	141.030	1.000.01	165.093	2.593	7.196	2.887	1.298.80	794
2011	125.059	817.688	132.682	2.859	10.702	2.521	1.091.56	659
2012	102.603	710.638	97.905	1.777	9.632	1.755	924.310	558
2013	95.845	742.305	97.067	1.742	10.524	1.532	949.015	573
2014	114.600	890.125	123.111	2.115	14.431	1.743	1.146.16	492
2015	137.228	1.094.11	159.973	2.954	19.990	2.911	1.417.18	836
2016	160.978	1.230.10	170.041	3.760	20.858	4.135	1.589.87	760
2017	144.955	1.342.01	186.837	4.038	19.734	6.570	1.704.14	029
2018	165.194	1.424.75	181.372	3.848	17.944	8.440	1.831.55	406
2019	183.927	1.375.38	201.572	3.650	18.510	10.105	1.793.14	083
2020	162.260	939.096	154.188	2.268	16.225	9.509	1.283.54	765

* Hemos calculado los números índices considerando como base 1956, ya q

Gráfico 2

Evolución de las matriculaciones anuales en España, 1900-2020*



* Se ha optado por una representación aritmética y no semilogarítmica, ya que la caída de las matriculaciones o su incremento en momentos puntuales quedaba mejor representada en este tipo de gráfica que en la segunda de ellas.

Fuente: Véase tabla 1.

El gráfico 2 nos proporciona una visión más clara de la evolución total de las matriculaciones de vehículos en las fechas estudiadas. Creemos que será de gran ayuda a la hora de interpretar el conjunto de datos que hemos presentado.

Por su parte, el gráfico 3 nos permite revisar las tasas de crecimiento medio anual en determinados periodos muy

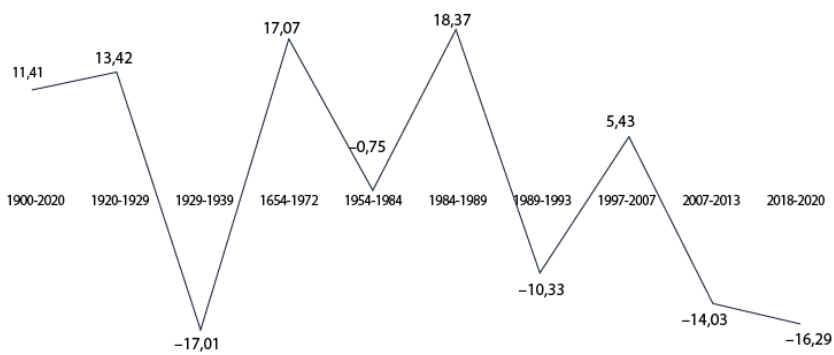
significativos a nivel histórico, permitiéndonos apreciar el signo de cada uno de esos momentos económicos en nuestro país.

Tanto los datos absolutos como el cálculo de los números índices nos permiten explicar con mucho detenimiento la evolución de las matriculaciones y su relación con las fases históricas de la economía y, por ende, con el crecimiento económico (también estancamiento y crisis) español (Carreras y Tafunell, 2004 y 2018). En este sentido, las matriculaciones de vehículos aparecen como un indicador sintético del bienestar y la evolución económica de las sociedades, máxime cuando se trata de un bien de consumo duradero, que supone un alto gasto para las familias (en el caso de los turismos), pero también un indicador de la inversión hecha por las diferentes empresas en sus vehículos comerciales. Sea como fuere, se trata de un tipo de bien con una demanda muy elástica, en el que se suele invertir en momentos de bonanza y optimismo económico, como parece avalar la estadística que hemos presentado.

Gráfico 3

Tasas de crecimiento anual acumulativo de las matriculaciones

en ESPAÑA, 1900-2020 (%)



Fuente: Véase tabla 1.

De manera muy somera, pues la serie estadística anterior resiste numerosos análisis que superan el objetivo principal de este trabajo, y en orden cronológico, podemos apreciar que la penetración del automóvil en nuestra sociedad a comienzos del siglo XX fue lenta, pero imparable, conforme el nivel de vida de los españoles y su renta per cápita se fue elevando. En cualquier caso, se aprecia que no se superan las matriculaciones de mil unidades al año hasta 1911. Cifra que a la altura de 1920 ya era diez veces superior, aunque eso sí, todavía circunscrita a grupos sociales de alto potencial económico. La década de los veinte se muestra como un momento de notable optimismo económico y de crecimiento con una tasa media de incremento en las matriculaciones entre 1920 y 1929 del 13,4%. Datos que vienen a confirmar la importante elevación del nivel de vida en términos de renta per cápita (Tortella, 2019) como veremos más adelante, en el primer tercio del siglo XX en España.

Poco después, se apreciará el impacto de la Guerra Civil, pero también el efecto, más general, de la crisis mundial de los años treinta. De hecho, la tasa de crecimiento entre 1929 y 1939 se sitúa en valores negativos (-17,01), con una reducción notable del ritmo de matriculación y, por ende, de la capacidad de compra y poder adquisitivo de los españoles y las escasas empresas privadas del país. Por su parte, el inicio de la dictadura franquista y la etapa de la autarquía se puede apreciar en el total de vehículos matriculados, que no llegan a alcanzar el nivel de 1929 hasta 1955, cuando se superan las unidades adquiridas respecto a esa fecha.

Poco antes del inicio del desarrollismo, las primeras mejoras económicas evidentes en el franquismo se empiezan a manifestar en torno a 1956, cuando ya se superan las 100.000 unidades matriculadas anualmente. A partir de ese momento, especialmente en torno a 1960 y hasta 1972 (coincidiendo con la coyuntura mundial de la edad dorada) el número de vehículos matriculados comienza un ascenso vertiginoso con una tasa media de crecimiento anual del 17,07%. De hecho, el incremento de compra de vehículos (particulares y comerciales) entre 1960 y 1972 se incrementa en más de cuatro veces.

A partir de la crisis del petróleo de 1973, España se alinea con el

contexto internacional (con sus propias particularidades, por supuesto), con sucesivas crisis y momentos de estancamiento, que se manifiestan claramente en el ritmo de compra de nuevos vehículos. En este sentido, el impacto de las dos crisis del petróleo (1973 y 1978) se aprecia en el periodo 1973-1984 con una tasa de reducción en las matriculaciones del -0,75%. Tasa que es mayor para la segunda crisis del petróleo en España (1978) cuando vemos que cae a un ritmo medio anual del -3,14%. Baste un dato más: el nivel de compra de vehículos de 1977 no se recuperará hasta 1986.

En cambio, en la segunda mitad de los ochenta el incremento de las matriculaciones será muy destacado, confirmando el lustro de crecimiento de nuestra economía, con una tasa media de incremento del 18,37% entre 1984 y 1989, lo que significa duplicar en esos años las unidades nuevas puestas en circulación.

La suerte de continuas crisis que han caracterizado la economía mundial desde los años setenta parece corroborarse en España de acuerdo a las estadísticas en torno al sector del automóvil. Así, con el inicio de los años noventa se produce una gran caída en la compra de vehículos, no superándose el nivel de matriculaciones de 1989 hasta 1998. Como nos muestra la serie estadística, el efecto de la llamada “crisis del 93” se aprecia en una caída de más de 200 puntos (números índices) en la adquisición de vehículos respecto al año precedente. Las tasas de crecimiento corroboran este escenario económico con una disminución de compras de vehículos del -10,33% entre 1989 y 1993.

A partir de este momento, los datos relacionados con el sector del automóvil muestran una situación económica muy diferente entre 1998 y 2007, periodo en el que las matriculaciones se incrementaron en 436 puntos, lo que significó una tasa media anual de incremento del 5,43%.

Desde esa fecha, como todos intuimos, el ritmo de crecimiento de nuevos vehículos en el parque móvil español caería en picado con la llamada Gran Recesión, con descensos de matriculaciones de 100 puntos respecto al periodo anterior en los peores años de esta crisis. Así, la tasa de crecimiento entre 2007 y 2013 lleva a una caída media de las matriculaciones del 14,03%.

La momentánea salida de esta crisis económica también se refleja a partir de 2014 con el aumento en la compra de vehículos, pero ha vuelto a un contexto recesivo con las dificultades generadas por la COVID-19, cuando concluye nuestro análisis, reflejando la tasa de crecimiento el impacto de la pandemia a nivel económico con una caída de las compras de vehículos desde 2018 a 2020 del 16,29%.

Junto al incremento anual de vehículos nuevos, la evolución del parque móvil en España se convierte en un excelente indicador del nivel de vida y los ciclos económicos y, por supuesto, nos va a permitir comparar su incremento con el mencionado consumo de petróleo, relación que es el centro de este trabajo.

De esta manera, la tabla 2 nos permite revisar la evolución del parque móvil en el tiempo, distinguiéndose por tipos de vehículos solo a partir de 1961, cuando los datos del Instituto Nacional de Estadística hacen esta distinción.

Tabla 2

Evolución del parque móvil ESPAÑOL, 1900-2020

	Turismos	Motocicletas	Camiones	Autobuses	Tractores Industriales	Otros	Total
1900	–	–	–	–	–	–	3
1901	–	–	–	–	–	–	68
1902	–	–	–	–	–	–	102
1903	–	–	–	–	–	–	140
1904	–	–	–	–	–	–	178
1905	–	–	–	–	–	–	234
1906	–	–	–	–	–	–	407
1907	–	–	–	–	–	–	1.077
1908	–	–	–	–	–	–	1.870
1909	–	–	–	–	–	–	2.657
1910	–	–	–	–	–	–	3.435
1911	–	–	–	–	–	–	4.416
1912	–	–	–	–	–	–	5.669
1913	–	–	–	–	–	–	7.006
1914	–	–	–	–	–	–	8.284

1915	8.804
1916	9.513
1917	10.835
1918	11.728
1919	13.507
1920	24.399
1921	31.687
1922	40.100
1923	55.007
1924	70.640
1925	86.690
1926	105.262
1927	124.770
1928	149.108
1929	174.022
1930	184.735
1931	183.143
1932	178.992
1933	181.450
1934	188.906
1935	199.234
1936	195.651 (3)
1937	180.304
1938	166.491
1939	158.406
1940	155.023
1941	148.853
1942	143.759
1943	139.116
1944	132.380
1945	125.401
1946	121.860
1947	118.471
1948	120.818
1949	120.875
1950	117.530
1951	116.374
1952	119.534
1953	130.418
1954	155.188

1955	—	—	—	—	—	—	—	208.939
1956	—	—	—	—	—	—	—	331.900
1957	—	—	—	—	—	—	—	469.881
1958	—	—	—	—	—	—	—	591.436
1959	—	—	—	—	—	—	—	695.293
1960	—	—	—	—	—	—	—	782.045
1961	358.926	677.228	174.328	13.024	—	—	—	1.223.506
1962	440.611	803.264	205.363	14.472	—	—	—	1.463.710
1963	529.700	916.821	244.599	16.322	—	—	—	1.707.442
1964	652.297	1.026.732	296.758	18.327	2.506	—	—	1.996.622
1965	807.317	1.124.643	366.860	20.343	3.103	—	—	2.322.268
1966	1.052.506	1.212.496	444.035	22.833	3.792	—	—	2.735.662
1967	1.334.837	1.259.065	524.449	25.182	4.338	—	—	3.147.868
1968	1.633.978	1.279.905	592.351	27.195	4.766	—	—	3.538.187
1969	1.998.838	1.281.866	654.088	28.965	5.430	—	—	3.969.184
1970	2.377.726	1.267.242	710.223	30.728	6.295	—	—	4.392.214
1971	2.784.676	1.246.657	760.373	32.633	7.033	—	—	4.831.365
1972	3.254.801	1.219.388	818.144	34.283	8.024	—	—	5.334.633
1973	3.803.659	1.199.858	887.981	35.916	9.409	—	—	5.936.819
1974	4.309.511	1.178.332	950.509	37.394	11.367	—	—	6.487.113
1975	4.806.833	1.158.789	1.001.073	39.028	13.182	—	—	7.018.906
1976	5.351.362	1.142.439	1.051.603	39.953	15.173	—	—	7.600.532
1977	5.944.941	1.148.801	1.117.011	40.729	17.825	—	—	8.269.311
1978	6.530.428	1.170.527	1.189.994	41.569	20.111	—	—	8.952.628
1979	7.057.521	1.203.921	1.261.187	42.067	22.405	—	—	9.587.102
1980	7.556.511	1.231.181	1.338.256	42.631	24.166	—	—	10.192.748
1981	7.943.325	1.257.138	1.396.804	43.303	26.139	—	—	10.666.714
1982	8.354.051	1.282.945	1.461.946	42.996	28.467	—	—	11.170.404
1983	8.714.076	1.310.037	1.529.081	43.759	31.198	—	—	11.628.151
1984 (2)	8.874.407	1.306.000	1.444.900	41.200	37.200	86.900	—	11.190.600
1985	9.273.707	1.339.000	1.529.300	41.600	39.400	93.300	—	11.716.300
1986	9.761.907	1.377.200	1.642.400	42.400	—	145.900	(2)	12.369.900
1987	10.218.500	1.401.300	1.821.800	43.000	47.200	117.000	—	13.068.800
1988	10.787.500	1.435.400	1.975.800	44.000	53.600	135.000	—	13.881.300
1989	11.467.700	1.475.800	2.162.400	45.200	61.700	157.700	—	14.870.500
1990	11.995.600	1.473.400	2.332.900	45.800	68.200	180.800	—	15.696.700
1991	12.537.100	1.474.400	2.495.200	46.600	73.200	201.800	—	16.528.300
1992	13.102.300	1.451.900	2.649.600	47.200	76.600	219.600	—	17.347.200
1993	13.440.700	1.478.700	2.735.100	47.000	77.500	230.900	—	17.809.900
1994	13.733.800	1.487.900	2.825.700	47.100	80.000	244.400	—	18.218.900

1995	14.212.300	1.301.200	2.936.700	7.400	87.500	262.200	18.847.300	
1996	14.753.800	1.308.200	3.057.300	8.400	94.600	279.800	19.542.100	
1997	15.297.400	1.326.300	3.206.000	9.000	104.100	302.600	20.286.400	
1998	16.050.100	1.361.200	3.393.400	1.800	116.300	333.700	21.306.500	
1999	16.847.300	1.403.800	3.605.000	3.500	130.200	371.300	22.411.100	
2000	17.449.200	1.445.643	3.780.225	4.732	142.955	168.114	23.040.901	
2001	18.150.800	1.483.443	2.949.005	6.146	155.957	188.950	23.984.376	
2002	18.732.600	1.517.204	8.091.875	6.953	167.014	212.830	24.778.512	
2003	18.688.300	1.513.526	6.188.915	5.993	174.507	241.354	24.862.610	
2004	19.541.900	1.612.082	2.418.035	6.957	185.379	287.333	26.101.708	
2005	20.250.300	1.705.827	7.655.415	8.248	194.206	339.259	27.303.330	
2006	21.052.500	1.958.022	2.910.256	0.385	204.094	388.597	28.673.914	
2007	21.760.100	2.111.345	5.140.586	1.039	212.697	427.756	29.913.598	
2008	22.145.300	2.500.815	9.192.216	2.196	213.366	436.631	30.550.595	
2009	21.983.400	2.506.675	4.136.216	2.663	206.730	447.363	30.443.129	
2010	22.147.400	2.707.485	2.103.986	2.445	199.486	450.514	30.671.362	
2011	22.277.200	2.798.045	3.060.796	2.358	195.960	459.117	30.853.513	
2012	22.247.500	2.852.297	7.984.726	1.127	186.964	460.196	30.792.834	
2013	22.024.500	2.891.204	1.887.355	9.892	182.822	463.181	30.508.989	
2014	22.029.500	2.972.165	5.839.485	9.799	186.060	475.872	30.562.892	
2015	22.355.500	3.079.464	8.851.516	0.252	195.657	420.734	30.963.173	
2016	22.876.800	3.211.474	1.879.486	1.838	207.889	425.411	31.662.922	
2017	23.500.400	3.327.046	8.924.476	3.589	218.154	435.624	32.469.292	
2018	24.074.100	3.459.724	2.980.916	4.905	225.942	449.614	33.255.245	
2019	24.558.100	3.607.225	5.015.976	5.470	232.680	467.493	33.946.968	
2020	24.716.800	3.735.925	5.030.926	3.387	235.511	484.068	34.266.711	

Nota: (1) Incluye tractores industriales. (2) El descenso en el parque de veh

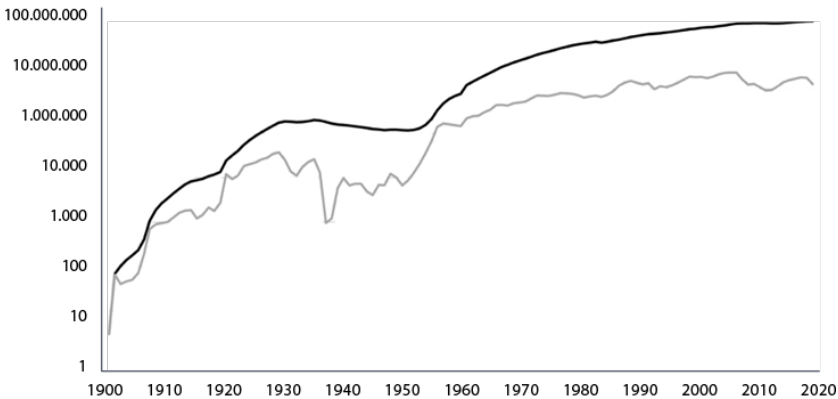
Como en la serie estadística anterior referente a las matriculaciones, también se aprecia un paralelismo bastante fuerte entre las fases económicas por las que pasa el país y el incremento acumulado de vehículos. De esta manera, y también de forma somera, la tabla anterior nos permite extraer una serie de conclusiones de cierto interés. En primer lugar, nuestro parque automovilístico va a verse multiplicado por diez entre 1911 y 1925, pero no volverá a ver ese incremento hasta comienzos de los sesenta, tal y como nos permite deducir el cálculo de los números índices con base 100 en 1960. La tasa de crecimiento entre 1920 y 1936 nos deja ver un incremento medio del 13,90% anual, que nos permite apreciar los años de crecimiento económico en el que está envuelto el país, cuya economía está en pleno ascenso en el primer tercio del siglo XX (Tortella, 2019). Sin embargo, una vez más la Guerra Civil, el franquismo y su autarquía, permiten apreciar un descenso medio del parque móvil entre 1936 y 1952 (caída máxima del número de vehículos del periodo) del -3,03% anual, que vuelve a incidir en el desastre económico en el que estaba envuelto el país en esas fechas. Tanto es así que la cifra de vehículos en circulación de 1935 no llega a igualarse y superarse tímidamente hasta 1955. A partir de ese momento, vemos un avance espectacular en las cifras de automóviles en las carreteras españolas, aumentando entre 1954 y 1960 en un 80%.

Los inicios del desarrollismo franquista, de nuevo, permiten que en 1961 se supere el millón de vehículos en circulación y en tan solo un lustro esa cifra vuelve a duplicarse en 1966 y, una vez más, a la altura de 1973. A partir de ese momento, las sucesivas crisis, que hemos visto reflejadas en la serie de matriculaciones, también se dejan notar en el número de vehículos en circulación, que no volverá a duplicarse hasta 1986 a un ritmo de crecimiento medio anual del 5,81%. El parque móvil demorará más de 15 años en duplicarse nuevamente (en 2002) dada la presencia de varias crisis en ese periodo, como son las de los años ochenta y 1993, y no lo ha vuelto a hacer desde entonces. De hecho, las tasas de crecimiento medio anual entre el año 2000 y 2020 se sitúan en un 2%, de las más bajas de la serie histórica.

El gráfico 4, por su parte, nos permite comparar la curva de matriculaciones con la del parque móvil para analizar la posible correlación que hay entre ambas.

Gráfico 4

Evolución del parque móvil y las matriculaciones en ESPAÑA, 1900-2020



Fuente: Elaboración propia a partir de las tablas 1 y 2.

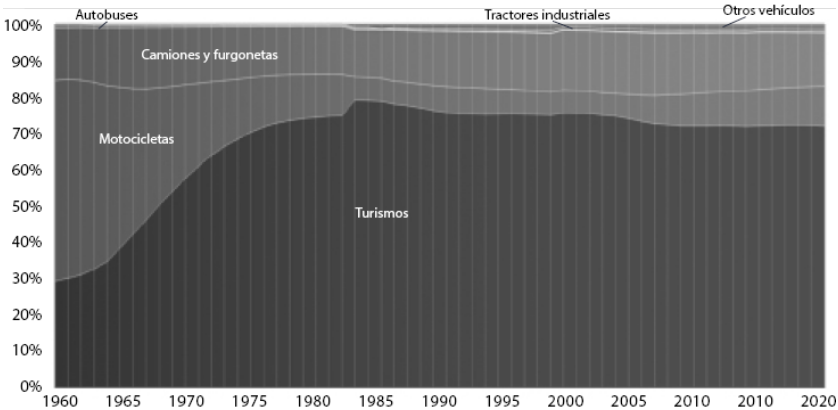
Como era de esperar, la correlación entre ambas series es muy evidente, apreciándose las coyunturas históricas, tal y como hemos descrito más arriba. Destaca, sin duda, el periodo de la Guerra Civil y el primer franquismo como los momentos más críticos para el automóvil español, donde no solo se redujeron las cifras de nuevos vehículos, sino también el número de estos en circulación. Es a partir del final de los años cincuenta y comienzo de los sesenta cuando las dos curvas muestran el mayor ascenso, con los vaivenes específicos que hemos explicado en detalle en las páginas anteriores.

Por otro lado, la tipología de vehículos que componen el parque móvil español desde 1961 a 2020 nos deja comprender la evolución

del peso de cada uno de ellos en este periodo, como podemos apreciar en el gráfico 5.

Gráfico 5

Evolución por tipología de vehículos del parque móvil ESPAÑOL, 1900-2020



Fuente: Elaboración propia a partir de la tabla 1.

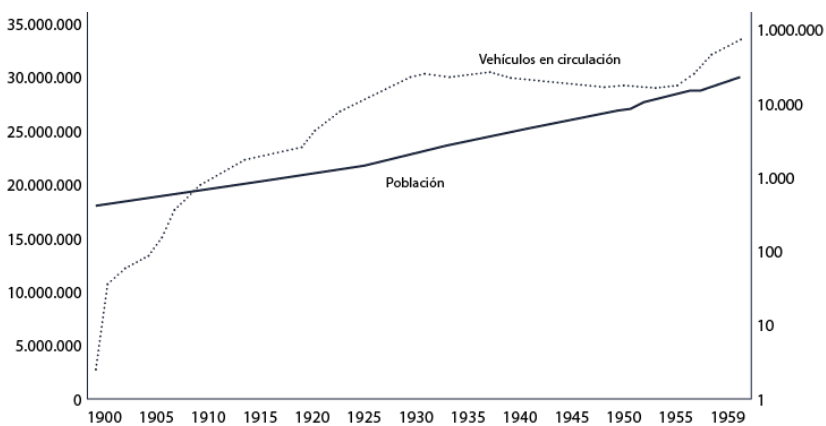
Pese a que los datos no comienzan hasta el inicio de los años sesenta, lo cierto es que nos permiten extraer algunas conclusiones relevantes de índole económica. En primer lugar, el menor peso de los turismos en el parque móvil español a comienzos de ese periodo, que ocupaban no más de un tercio del mismo mientras que las motocicletas suponían más de la mitad de los vehículos. Sin embargo, a partir de ese momento, el aumento de la renta per cápita española y, por consiguiente, del nivel de vida, hace que el turismo sustituya a estas y se convierta en el tipo de vehículo preferido por los españoles para su transporte personal y el de sus familias. Así, desde mediados de los setenta supondrán el 70-75% de los vehículos en circulación, desplazando a las motocicletas que se sitúan en torno al 10% de ellos.

Además, el gráfico anterior también nos deja ver cómo la flota comercial de vehículos (camiones y furgonetas) se ha mantenido bastante estable dentro del parque móvil, constituyendo cerca del 15% de estos, aunque con momentos específicos de crecimiento en las coyunturas económicas más favorables, como podemos observar, por ejemplo, a finales de los sesenta y la década de los noventa, mientras que su peso se ha reducido desde los inicios del siglo XXI.

Otra de las correlaciones más interesantes en cuanto al parque móvil es la que se refiere a su relación con la demografía y el crecimiento poblacional. En este sentido, determinar si el incremento general de vehículos que hemos visto más arriba se debe no tanto al crecimiento económico como al incremento poblacional se convierte en una pregunta capital para poder considerar o no la evolución del parque móvil como un buen indicador del bienestar. Así pues, los siguientes gráficos 6 y 7 nos permiten comparar la curva de evolución de ambas variables, dividiendo la serie en dos mitades (1900-1959 y 1960-2020) para que el excesivo rango de valores no condicione en demasía la representación gráfica y se pueda apreciar mucho mejor la comparativa entre las dos variables estudiadas.

Gráfico 6

Población y vehículos en circulación en ESPAÑA, 1900-1959



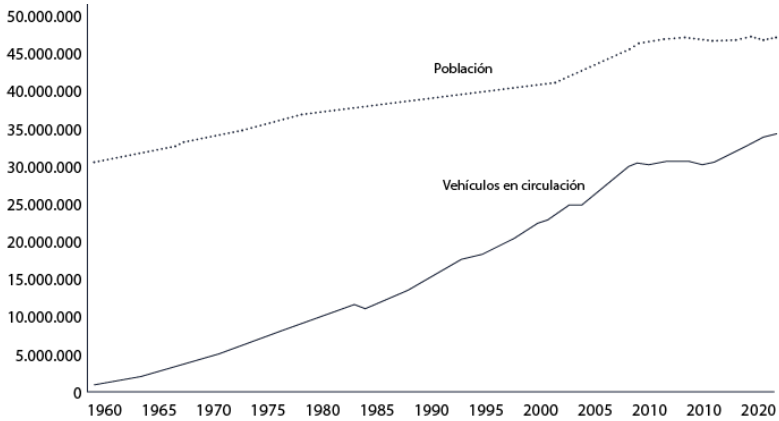
Fuente: Elaboración propia a partir de Maddison Project y tabla 2.

Pese a que las dos curvas representadas en los dos gráficos son paralelas y en ambas hay un crecimiento general en el largo siglo considerado, lo cierto es que el incremento de la población sigue su propia dinámica demográfica contemporánea, mostrando que el aumento de población no acrecienta directamente el número de vehículos en circulación. Hay varios momentos de la serie donde esto es especialmente evidente. En primer lugar, entre 1900 y 1930, donde el incremento de los vehículos es, como cabía esperar, mucho más rápido que el de la población, multiplicándose estos por 20.

En segundo lugar, esta divergencia se puede apreciar a la perfección en el periodo comprendido entre 1929 y 1953. Así, mientras el parque móvil se estanca y se reduce como consecuencia de la crisis de los años treinta, la Guerra Civil y el primer franquismo de corte autárquico, la población siguió una senda de crecimiento propia del final de la transición demográfica y del inicio del ciclo demográfico moderno (Nadal, 1984; Martínez Verdú, 2021; Bermejo Patón, 2012; Pérez y Reher, 1988; Revenga, 1980), muy mediatizado en nuestro país por las excepcionales circunstancias bélicas y de posguerra a las que acabo de aludir. De esta manera, mientras la población se incrementó en el periodo en poco menos de un tercio (30%), el mencionado parque móvil se redujo en un 5%, lo que contrasta notablemente con un incremento poblacional superior a cinco millones de españoles.

Gráfico 7

Población y vehículos en circulación en España (1960-2020)



Fuente: Elaboración propia a partir de Maddison Project y tabla 2.

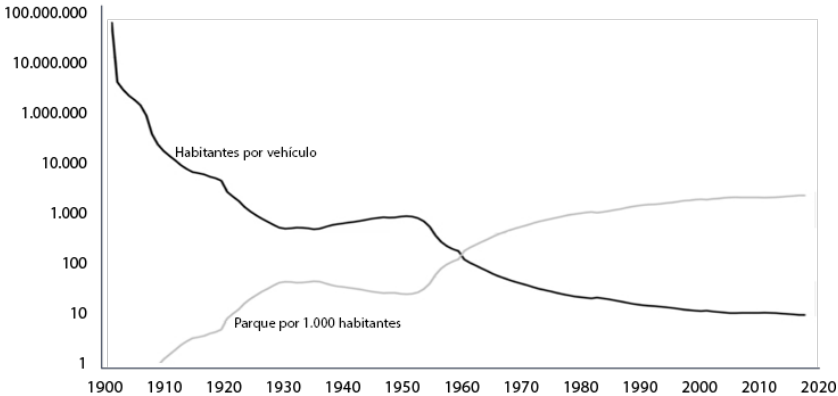
En tercer lugar, lo que también parece claro es que el gran aumento de automóviles a partir de los años sesenta se debió no solo a las condiciones económicas, sino al claro incremento poblacional que estas llevaron. Aun así, parece que el crecimiento económico y la elevación del nivel de vida tienen mucho mayor peso en el incremento de los automóviles que el crecimiento de la población, como demuestra el carácter más acusado de la curva correspondiente al parque móvil.

En cuarto lugar, vemos un claro paralelismo y relación entre ambas curvas a partir del cambio de siglo. Así, estas comienzan a crecer en los inicios de ese periodo y se estancan con la crisis de 2008. Sin embargo, mientras la población detiene su crecimiento en torno a 2011 tras la salida de los migrantes como consecuencia de la mencionada recesión, el incremento del parque móvil será muy acusado desde 2015, aprovechando la mejor coyuntura económica.

Otro aspecto que consideramos que tiene un gran interés para analizar la evolución del nivel de vida español es el que se refiere a la relación del parque automovilístico y la población desde dos puntos de vista diferentes: la evolución del número de habitantes por vehículo, así como del parque móvil por cada 1.000 habitantes, como puede seguirse en el gráfico 8.

Gráfico 8

Habitantes por vehículo y parque móvil por 1.000 habitantes en ESPAÑA, 1900-2020



Fuente: Véase gráfico 6.

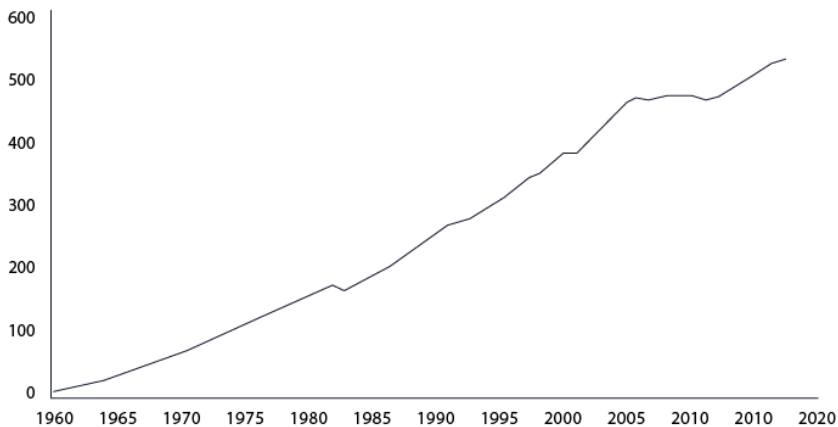
En ambos casos, las curvas siguen un camino opuesto por razones obvias: conforme se incrementa el nivel de vida, se reduce el número de habitantes por vehículo, mientras que el número de automóviles en circulación por cada 1.000 habitantes va a crecer de forma considerable. De esta manera, en el primer caso, la reducción es más acusada hasta 1930, cuando se produce la creación del parque automovilístico español, mientras que se estanca e incluso aumenta entre 1930 y 1953 por las razones que hemos mencionado más arriba. A partir de ese momento la curva no va a dejar de descender, especialmente, desde mediados de los cincuenta a comienzos de los ochenta, hasta llegar a los niveles actuales, situados en menos de dos individuos por vehículo (1,4 en 2020). Por su parte, la evolución del parque móvil por cada 1.000 habitantes es totalmente similar a la anterior, pero a la inversa, volviendo a ratificar el efecto de las diferentes coyunturas económicas en este parámetro y, como era de esperar, llegando en

2020 a la cifra de 723,6 vehículos por millar de individuos (es decir, menos de dos personas por automóvil, como acabamos de reseñar).

Si nos centramos especialmente en el análisis del número de turismos por cada 1.000 habitantes, dejando de lado los vehículos comerciales, que son algo menos representativos del consumo de los particulares, podemos acercarnos con mayor exactitud a la relación de estos con la elevación del nivel de vida en España. Así, en el gráfico 9 hemos representado la mencionada ratio, aunque solo para los últimos 60 años, cuando se dispone de estadísticas que diferencian el parque móvil por tipología de vehículos.

Gráfico 9

Número de turismos POR 1.000 habitantes en ESPAÑA, 1961-2020



Fuente: Véase gráfico 6.

En este sentido, es evidente que el mayor crecimiento del número de turismos entre la población se produce entre los sesenta y el cambio de siglo, a partir del cual el incremento se detiene hasta después de la crisis de 2008, en torno a 2015, con un nuevo

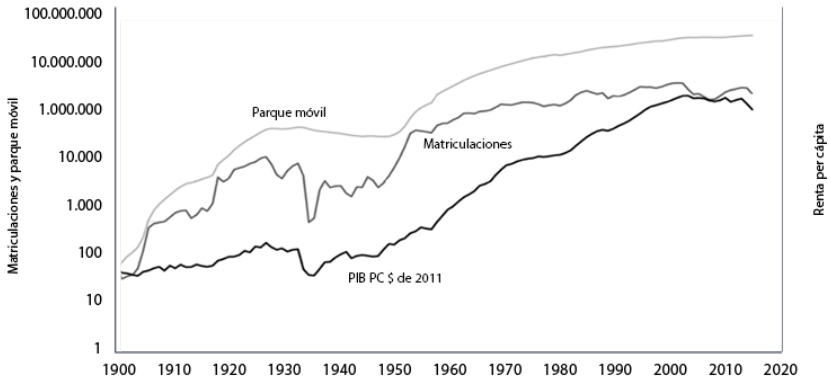
estancamiento provocado por la pandemia de la COVID-19. Sea como fuere, parece evidente la elevación del nivel de vida español desde los años del desarrollismo hasta el año 2000, si atendemos a la inversión de las familias en un bien de consumo duradero como son los turismos. Inversión que, como hemos visto, ha estado muy ligada a la evolución de las fases económicas por las que ha pasado el país en este periodo.

Como es obvio, el análisis de la evolución del nivel de vida y el crecimiento económico español usando como indicador el sector del automóvil tiene que recalar en el estudio de la relación de este con la renta per cápita española en el arco temporal que estamos estudiando. Para construir la serie de renta per cápita (del mismo modo que hemos hecho con la población), hemos recurrido al Maddison Project, cuyos datos para el caso de España provienen, en su mayoría, del trabajo del Prados (2017), los cuales hemos completado para los dos años finales de la serie con datos del Instituto Nacional de Estadística. Todo lo cual hemos representado en el gráfico 10.

Desde nuestro punto de vista, el gráfico muestra una correlación inequívoca entre la renta per cápita y la evolución de las matriculaciones, pues ambas curvas son totalmente paralelas, reflejando con gran exactitud las diferentes fases de la historia económica española en los últimos 120 años (Prados, 1990 y 2003). Parece evidente, pues, que la inversión en esta clase de bienes de consumo duradero tanto por los particulares como por los empresarios (en lo que se refiere a vehículos comerciales) se ha venido realizando en momentos de crecimiento económico y elevación de los niveles de vida, lo que vuelve a incidir en el poder explicativo de los indicadores extraídos del sector del automóvil en lo que se refiere al análisis de las diferentes fases económicas por las que pasan las sociedades contemporáneas.

Gráfico 10

Evolución de la renta per cápita, matriculaciones y parque móvil en ESPAÑA, 1900-2020



Los datos correspondientes a la renta per cápita de 2019 y 2020 no se han deflactado y proceden de la información disponible en el Instituto Nacional de Estadística, la cual está aún en revisión, de ahí que se hayan dejado como valores absolutos sin deflactar, resaltando la provisionalidad de estos.

Fuente: Elaboración propia a partir de Maddison Project, INE y tablas 1-2.

En cualquier caso, se aprecia una etapa inicial de despegue del automóvil en España entre 1900 y 1929 (las matriculaciones aumentaron un 23%) que coincide con la elevación del nivel de vida de los españoles, medida con la renta per cápita, que se incrementó en esos años un 56%. A partir de ese momento, las situaciones que tantas veces se han mencionado (crisis de los años treinta, Guerra Civil y el inicio del franquismo y la autarquía) van a provocar una paralela reducción de ambos indicadores: la renta per cápita caerá un 48% al final de la guerra (1939), llegando a descender hasta un 57% el año anterior, y no volveremos a ver el mismo nivel de renta hasta el año 1954. Por su parte, las matriculaciones siguen una senda en paralelo: en 1938 se sitúan al nivel de la década de 1910, perdiendo todo el crecimiento anterior y no volviendo a recuperar las cifras previas a todos estos acontecimientos hasta 1954-1955.

A partir de mediados de los cincuenta ambas magnitudes crecen,

pero ahora las matriculaciones aumentarán por encima de la renta per cápita poco antes del inicio de los sesenta. Desde ese momento hasta 1973, como se puede apreciar en ambas curvas, el ascenso de ambos indicadores es constante: la renta por habitante se multiplicó 2,7 veces, mientras que las matriculaciones y compra de nuevos vehículos se multiplicó en más de 4 veces (exactamente en 4,3). Sin embargo, a partir de las dos crisis del petróleo (1973 y 1978) la renta per cápita va a ascender más que las matriculaciones, que caen especialmente en la segunda de las fechas, no recuperándose el nivel de compra de vehículos de 1978 hasta 1986, cuando se superará. Desde esa fecha hasta el año 2004 la renta per cápita y las matriculaciones van a seguir una tendencia paralela, duplicándose ambas en ese periodo, lo mismo que a partir de la crisis de 2008, donde ambos indicadores vuelven a descender de forma notable. Solo la compra de vehículos superará el nivel previo a la crisis a partir de 2017, volviendo a descender como consecuencia de la pandemia de la COVID-19 en 2020.

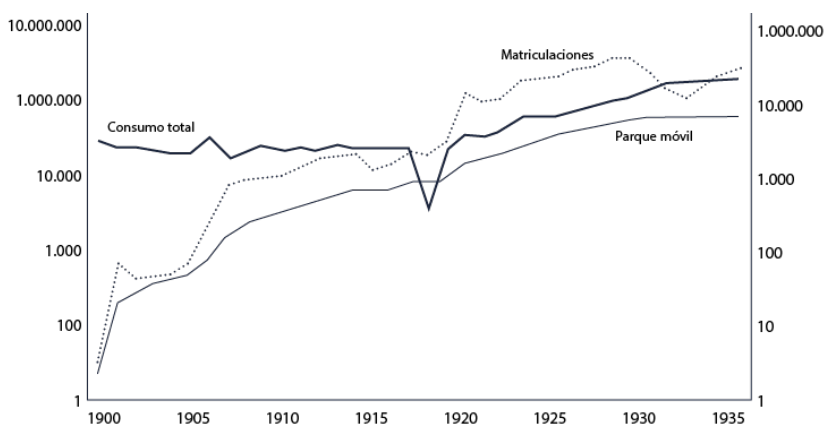
Petróleo y automóvil

La relación entre el consumo de petróleo y el automóvil, centro de este trabajo, es uno de los temas más interesantes para conocer el comportamiento del sector automovilístico español. Esta correspondencia ya fue puesta en evidencia por Tortella (1990: 96-97) al analizar la introducción del automóvil con el consumo de gasolina en el primer tercio del siglo XX en España. En cualquier caso, el sector es uno de los grandes consumidores de hidrocarburos, pero el tema en sí mismo resiste muchos análisis, como vamos a ver.

Gráfico 11

Consumo total de petróleo (en toneladas) en España y evolución del parque móvil

y matriculaciones, 1900-1935



Fuente: Elaboración propia a partir de Tortella (1990: 100) y tablas

1-2.

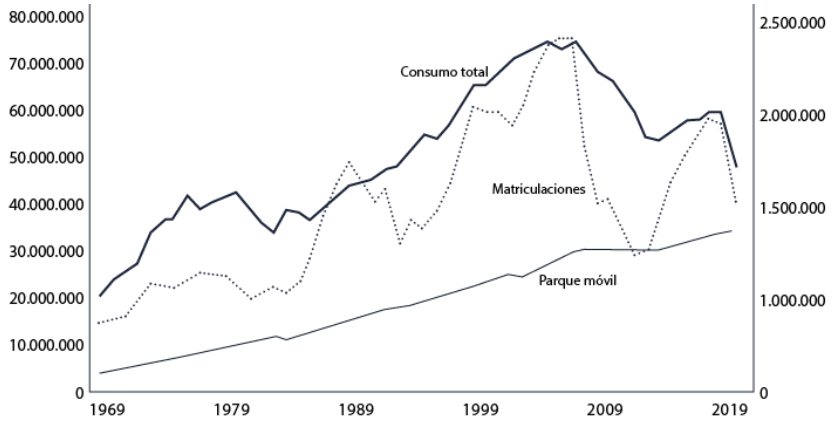
En este sentido, hemos construido una serie estadística de consumo total de petróleo en España (Tortella et al., 2003; Díaz Fernández, 2014) entre dos arcos temporales: 1900-1935 y 1969-2020. En el primer caso, las cifras proceden del trabajo de Tortella (1990: 100), mientras que en el segundo se han extraído de las estadísticas de la Corporación de Reservas Estratégicas de Productos Petrolíferos (CORES), dependiente del Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico. No hemos podido completar la serie con las cifras 1936-1968, al no estar disponibles estos datos. Por ello, hemos preferido representar la serie en dos gráficos diferentes para intentar comprender mejor la influencia del sector automovilístico en el consumo de petróleo.

Pese a que el consumo total de petróleo en relación con el incremento del parque móvil y las matriculaciones no es una perspectiva de análisis tan directa como la que puede establecerse con el consumo de gasolina, el gráfico anterior sí que permite deducir la influencia que el automóvil tuvo en España en este primer tercio del siglo XX, sobre todo a partir de los años veinte, cuando se produce uno de los aumentos más destacables del número de vehículos en circulación en el país.

Gráfico 12

Consumo total de petróleo (en toneladas) en España y evolución del parque móvil

y matriculaciones, 1969-2020



Fuente: Elaboración propia a partir de Estadísticas CORES y tablas 1-2.

Por su parte, la serie que abarca desde mediados del desarrollismo franquista hasta el momento presente también nos deja ver cómo el continuo incremento del parque móvil español es paralelo al crecimiento del consumo de petróleo y sus diferentes fases. También la serie de matriculaciones del periodo muestra el inequívoco efecto de la compra de vehículos en el gasto total de petróleo, donde se aprecia que en los momentos de caída de las matriculaciones también hay un descenso de consumo, como, por ejemplo, en los ochenta del siglo XX, así como aún más claramente en la crisis de 2008 y hasta 2015, momento en el que no solo aumenta la compra de vehículos, sino también el consumo total de petróleo. Y lo mismo podemos decir para los dos últimos años de la serie donde la caída en ventas y gasto de petróleo son realmente significativas. La curva que representa la evolución del parque móvil muestra el mismo comportamiento paralelo tanto en los inicios de la década de los ochenta como, especialmente, en el estancamiento del número de vehículos en circulación entre 2008 y 2015.

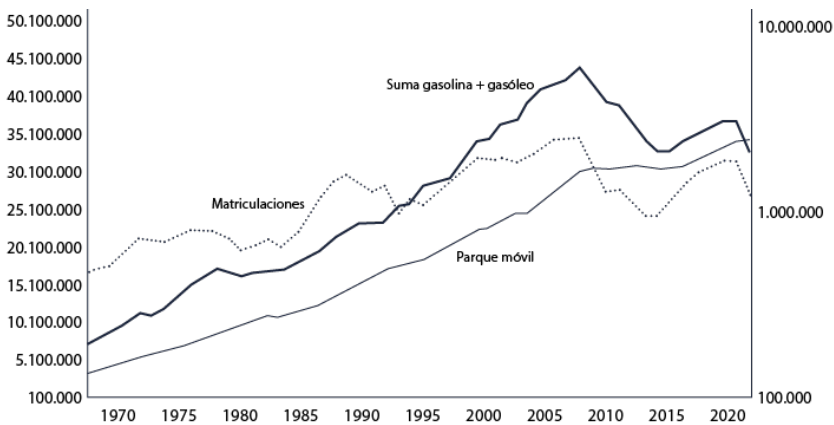
Ahora bien, si el consumo total de petróleo pone en evidencia su estrecha relación con el incremento del parque automovilístico y las matriculaciones, el gasto específico de carburantes para vehículos motorizados (gasolina y gasóleo) nos permite analizar con más

precisión las características de dicha relación, tal y como vemos en el siguiente gráfico, referido únicamente a los años 1969-2020, los únicos de los que disponemos de estadísticas fiables.

Gráfico 13

Consumo de carburantes (gasolinas y gasóleos) en toneladas en España

y evolución del parque móvil y matriculaciones, 1969-2020



Fuente: Elaboración propia a partir de Estadísticas CORES y tablas 1-2.

Una vez más, el paralelismo entre el parque móvil, las matriculaciones y el consumo de petróleo es muy claro a nivel visual. De hecho, se puede apreciar cómo los periodos que hemos resaltado más arriba vuelven a marcarse de manera muy significativa, especialmente, el que se corresponde a la crisis de 2008, el crecimiento del parque móvil y las matriculaciones a partir de 2015, así como la caída final provocada por la pandemia de la COVID-19. Sin olvidar, por supuesto, que la caída en el gasto de los carburantes considerados se debió también al confinamiento de la

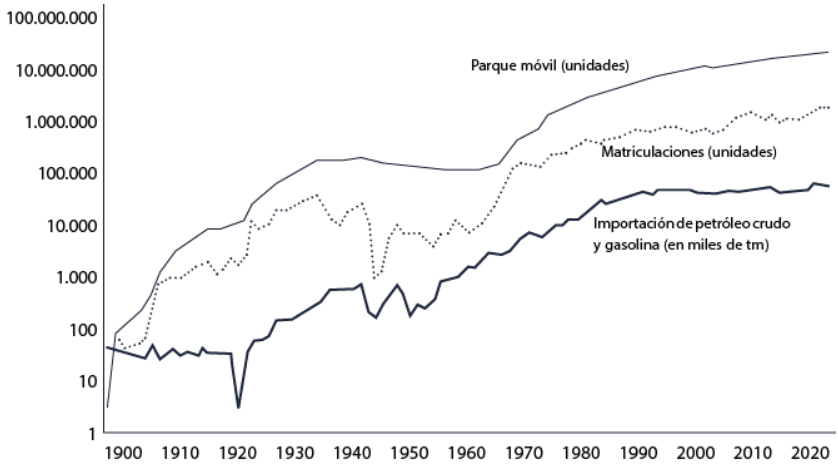
población y, cómo no, a la inmovilización de los vehículos en el país. En cualquier caso, parece evidente que el gasto de petróleo español está íntimamente ligado al sector del automóvil como, por otra parte, cabía esperar.

Esta relación automóvil-petróleo puede abordarse desde una perspectiva aún más precisa comparando las series de matriculaciones y parque móvil con la importación de petróleo crudo y gasolina. Para analizar este punto de vista, hemos utilizado las Estadísticas históricas de España recopiladas bajo la dirección de Carreras y Tafunell (2005), concretamente, en lo que se refiere al capítulo dedicado a la industria. De manera que, como Carreras resalta, utilizar los datos de importación de petróleo crudo, que España prácticamente no produce, más los de combustible puede considerarse como "el mejor índice del refino de petróleo y del consumo doméstico de derivados del petróleo" (Carreras y Tafunell, 2005: 379). Aspecto que representamos en el siguiente gráfico junto a las ya mencionadas series automovilísticas.

Gráfico 14

Importación de petróleo crudo y gasolina (en miles de tm) y evolución

del parque móvil y matriculaciones en España, 1900-2000



Fuente: Elaboración propia a partir de Estadísticas BBVA, gráfico 5.5 (CD-ROM).

Como se podría esperar, después de los análisis ya expuestos, la importación de crudo, así como de gasolina, aparece muy ligada a la evolución del parque móvil, pero también a las matriculaciones de nuevos vehículos, con lo que el paralelismo es más que evidente. Ahora bien, esta correspondencia entre las tres curvas se manifiesta especialmente a partir de la década los años veinte, cuando se produce un importante crecimiento en las matriculaciones y el parque móvil. Como se ha visto en todos los análisis anteriores, tanto por lo que se refiere a la evolución del parque móvil, las matriculaciones y también al ritmo de importaciones de crudo y gasolina en los inicios de los años cincuenta, se aprecia primero un crecimiento de las importaciones de petróleo y de las matriculaciones a las que seguirá el consiguiente aumento de los vehículos en circulación poco antes de mediados de los cincuenta, lo que vuelve a demostrar la importancia del sector automovilístico en el consumo de petróleo nacional. A partir de la crisis del 1973 y hasta el final de la serie en el año 2000 se puede apreciar una estabilización en las importaciones de crudo (solo 0,3 veces mayor a comienzos del siglo XXI) frente al incremento de las matriculaciones (que se multiplican por 2,6 veces) y del parque móvil (3,8 veces). No quiere decir esto que el consumo de gasolina se desligue del

incremento del parque móvil, sino que este ha ido reduciendo el gasto de carburante de forma notable con la evolución tecnológica de los motores de los automóviles, de ahí las menores necesidades de importación del crudo.

Tabla 3

Consumo medio de los vehículos nuevos en España y la UE, 1995-2014

	Consumo medio mercado vehículos nuevos en España (l	Consumo medio mercado vehículos nuevos en España (l
1995	6,86	7,25
1996	6,82	7,17
1997	6,66	7,05
1998	6,62	6,98
1999	6,47	6,82
2000	6,35	6,75
2001	6,14	6,65
2002	6,13	6,55
2003	6,15	6,49
2004	6,09	6,40
2005	6,09	6,36
2006	6,10	6,32
2007	6,00	6,22
2008	5,81	6,02
2009	5,57	5,71
2010	5,41	5,50
2011	5,24	5,32
2012	5,04	5,18
2013	4,80	4,98
2014	4,80	4,98

Fuente: Elaboración propia a partir de la Asociación Española de Fabricante

Sin duda, este es uno de los temas más interesantes y que más ha preocupado a la industria automovilística, al menos, desde las tres últimas décadas: la reducción del gasto de carburante para disminuir las emisiones de CO2, problema íntimamente ligado al consumo de petróleo por el sector del automóvil. En este sentido, la reducción de las importaciones de crudo y gasolina, a partir de la primera y segunda crisis del petróleo (1973 y 1979), llevó a la industria del automóvil a modificar ampliamente el paradigma de consumo de gasolina en las motorizaciones. De modo que desde los años noventa y, más aún, en las décadas posteriores, especialmente en Europa, la reducción del gasto en gasolina de los vehículos se convirtió en uno de los reclamos comerciales más importantes y el principal dato que revisaban los consumidores a la hora de adquirir no solo turismos, sino también vehículos comerciales. Así, desde la segunda mitad de los noventa, comenzarían a desarrollarse no solo tecnologías de bajo consumo, sino también de baja contaminación, tendencia que llega hasta el día de hoy, cuando estamos asistiendo a un cambio en el paradigma de las fuentes de energía de la movilidad desde los combustibles fósiles a las energías renovables (especialmente, la electricidad y, más recientemente, el hidrógeno).

Por el momento, nos vamos a centrar en el primer problema al que hemos hecho referencia: la reducción del consumo de carburante en los vehículos, que explica por qué en el gráfico 14 se aprecia a partir de las crisis del petróleo una cierta divergencia entre las importaciones de crudo y el aumento de vehículos en España. En este sentido, los datos históricos que se pueden consultar a través de ANFAC nos han permitido realizar una pequeña serie estadística de reducción del consumo medio en el mercado de vehículos nuevos tanto en España como en la Unión Europea. Desgraciadamente, los informes anuales de la institución solo nos han permitido reconstruir estos datos entre 1995 y 2014, a pesar de lo cual creemos que se puede apreciar muy bien la perspectiva de análisis que hemos mencionado.

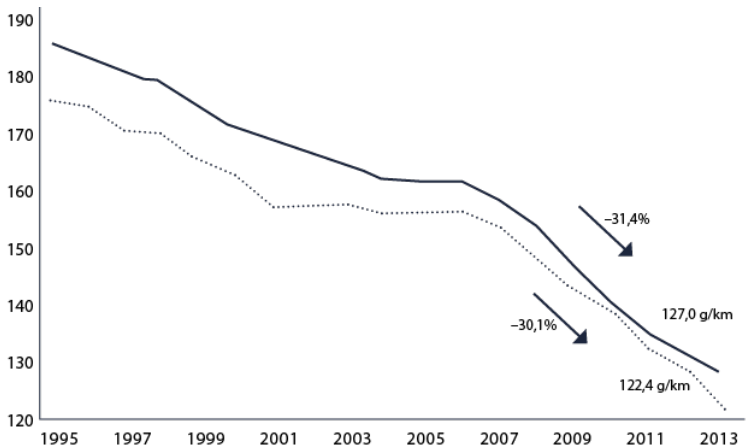
Como puede deducirse de los datos incluidos en la tabla 3, en apenas dos décadas el consumo medio de carburante se ha reducido en España alrededor del 30%, mientras que en la Unión Europea se

ha llegado a una reducción del 32% aproximadamente. Todo ello incide, cómo no, en las cifras de importaciones de crudo y gasolina en España, que se han ido estancando no solo hasta el año 2000, sino también en los años posteriores, de los que no contamos con estadísticas suficientes como para reproducirlas en este trabajo.

Gráfico 15

Emisiones de CO2 (en gramos por kilómetro) en España (línea PUNTEADA)

y la UE entre 1995 y 2013



Fuente: Elaboración propia a partir de la Asociación Española de Fabricantes de Automóviles y Camiones (ANFAC).

Informe anual 2013.

De forma paralela a la disminución de consumo de gasolinas, la industria del automóvil se ha centrado en la reducción de las emisiones contaminantes, las cuales se han conseguido, precisamente, con determinados procesos de refinado de los carburantes, pero especialmente, con la reducción del consumo de

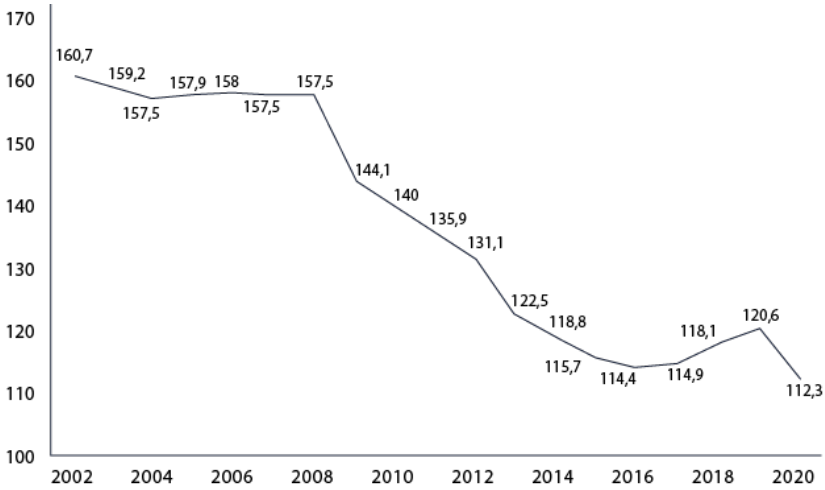
los automóviles. De hecho, en la actualidad, solo se cuenta con dos alternativas para disminuir las emisiones de CO2: la eficiencia de los motores (consumiendo menos carburante) o el cambio de combustible (electrificación e hibridación, por ejemplo). En cualquier caso, la reducción de las emisiones ha seguido un camino imparable y paralelo al del consumo, disminuyendo estas al mismo ritmo (en torno al 30%) que el consumo de carburantes, como podemos seguir en el siguiente gráfico.

La reducción de las emisiones en España podemos seguirla (gráfico 16) en el caso de los vehículos de nueva matriculación hasta el final de nuestra serie de estudio (2020), apreciándose cómo estas han disminuido en un 30% desde el inicio del siglo XXI, que se corresponden muy bien con la disminución de consumo de carburante que hemos mencionado. De este modo, la vía dominante hasta el momento para reducir la contaminación se ha centrado en la eficiencia en términos de gasto de carburante de los motores, más que en la sustitución del combustible que vamos a analizar en el siguiente apartado.

Gráfico 16

Emisiones de CO2 (en gramos por kilómetro) en vehículos nuevos

en España, 2000-2020



Fuente: Elaboración propia a partir de la Asociación Española de Fabricantes de Automóviles y Camiones (ANFAC).

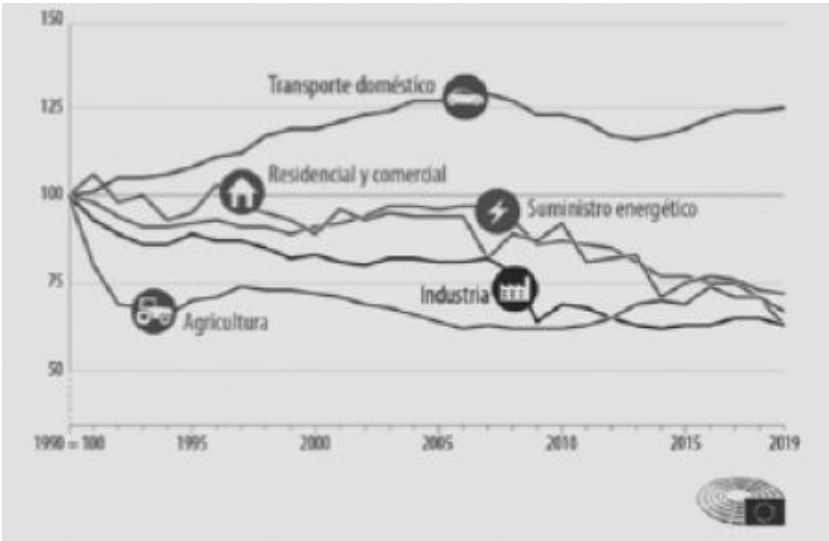
Informe anual 2019.

Sea como fuere, pese a la reducción de las emisiones en el caso de los vehículos de combustión interna, lo cierto es que estos esfuerzos no se han traducido en grandes logros, como puede leerse en el informe de 2022 de la Agencia Europea del Medio Ambiente, que demuestra que el 25% de las emisiones de CO2 en la UE en 2019 provinieron del transporte, siendo responsable del 71,7% de ellas el transporte por carretera, protagonizado por los vehículos propulsados con derivados del petróleo. Es más, el sector del transporte (particular y comercial) ha sido el único en aumentar (33,5%) las emisiones de gases de efecto invernadero entre 1990 y 2019. Todo lo cual parece contradecir nuestro análisis anterior. Sin embargo, hay una explicación a la que hemos aludido más arriba: el aumento considerable del parque móvil, que nosotros hemos analizado para el caso español, señalando en 2020 una relación habitante-vehículo de 1,4 individuos. Esta ratio en la UE se situaba en l,6 personas por automóvil en 2018.

Imagen 1

Emisiones en la UE*. Evolución de los niveles

de emisión por sector desde 1990 (en equivalente de CO2)



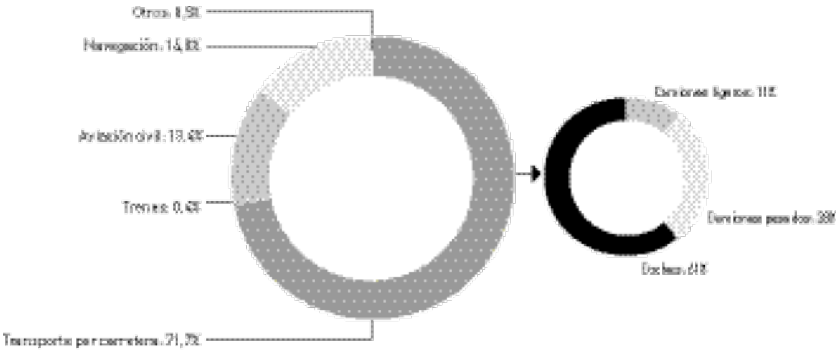
* Datos que excluyen a Reino Unido (UE-27).

Fuente: Agencia Europea de Medio Ambiente, 2022.

Gráfico 17

Emisiones de gases de efecto invernadero (en porcentaje)

en el transporte en la UE, 2019



Fuente: Elaboración propia a partir de la Agencia Europea del Medio Ambiente, 2022.

Así pues, a pesar de la reducción en el consumo de carburante, el aumento de vehículos en general no ha hecho sino incrementar aún más la presencia de gases de efecto invernadero en nuestro país y en la UE, tal y como se aprecia en la figura 1 y el gráfico 17.

La evolución del paradigma de la movilidad en España: petróleo, hibridación y electrificación

Dentro del estudio del consumo de petróleo por el sector del automóvil cobra especial relevancia el análisis de la evolución que ha seguido el parque móvil por tipos de combustible, para comprender mejor la transformación tan profunda que se está produciendo en el paradigma de la movilidad en las dos últimas décadas, con una tendencia imparable hacia la hibridación y la electrificación y, en consecuencia, el abandono progresivo de los motores propulsados con fuentes de energía derivadas del petróleo.

En este sentido, el gráfico 18 representa el total de vehículos del parque móvil español según su combustible entre 1961 y 2020[78], gracias a las series históricas de la DGT. Desgraciadamente, no hay estadísticas anteriores que distingan el carburante de los vehículos

en circulación en nuestro país.

Partiendo de la etapa del desarrollismo franquista se aprecia cómo los vehículos alimentados con gasolina son amplia mayoría, partiendo de un parque móvil anterior, que antes de estas fechas usaba mayoritariamente ese tipo de combustible. En cualquier caso, el aumento de los vehículos a gasoil va a ser muy importante desde el comienzo de la serie: entre 1961 y 1977 estos últimos multiplican su número por diez, mientras que los primeros lo hacen por seis. Sin duda, las dos crisis del petróleo harán despegar a los vehículos diésel, dado el menor precio de este carburante y el menor consumo de estos motores. Así, mientras los vehículos a gasoil se multiplican por cinco entre 1973 y 1990, los de gasolina lo harán por dos veces y media.

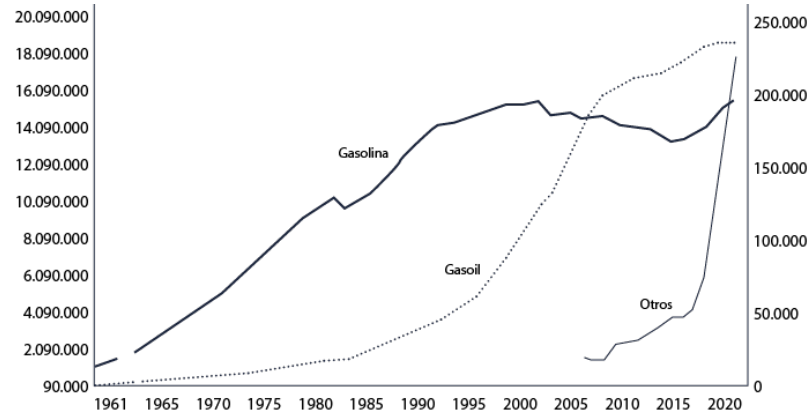
A partir de esas fechas, el ascenso de los automóviles diésel será imparable por las razones mencionadas hasta llegar a un punto de cruce en 2007 donde superarán a los de gasolina, situación que llega hasta el día de hoy. Destaca, asimismo, el notable incremento a partir de 2016 de los vehículos a gasolina, impulsados por las políticas medioambientales que han privilegiado a estos frente al gasoil.

El surgimiento de vehículos no impulsados por la gasolina o el diésel, sino por GLP (gas licuado del petróleo), así como sobre todo por motores eléctricos o híbridos se producirá a partir de 2006, aunque de manera muy tímida, superando las 200.000 unidades al final de la serie.

En resumen, mientras los vehículos a gasolina se han multiplicado en todo el periodo 13,6 veces, los diésel lo han hecho por 212 veces gracias a las ventajas en consumo y coste de estas motorizaciones.

Gráfico 18

Evolución del parque móvil (en unidades) por tipo de combustible en España, 1961-2020

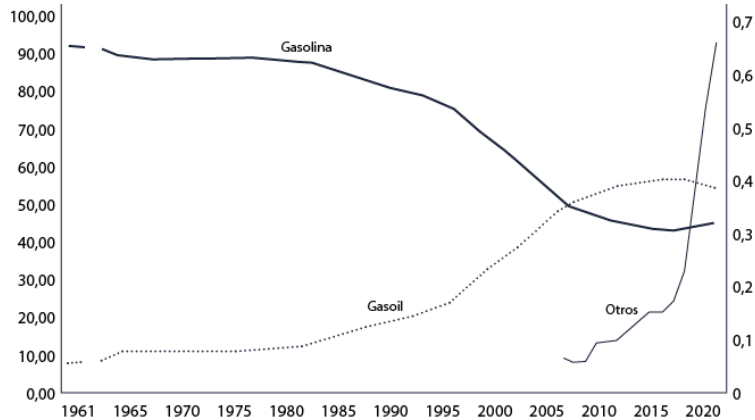


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la DGT.

Podemos analizar esta misma cuestión desde una perspectiva relativa, analizando los porcentajes de cada tipo de vehículo según el combustible y su evolución en el periodo analizado, tal como podemos seguir en el gráfico 19.

Gráfico 19

Evolución del parque móvil (en %) por tipo de combustible en España, 1961-2020



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la DGT.

De este modo, si en 1961 los vehículos a gasolina suponían casi el 93% de los automóviles en circulación, en 2020 han pasado a ser el 45%, mientras que los diésel han llegado a superar el 54% del parque móvil. Una vez más, el punto de cruce hacia la mayoría relativa de los automóviles a gasoil se aprecia en 2007. En cualquier caso, este despegue no se produce hasta comenzar el siglo XXI, pues antes de esa fecha no suponían más de un tercio del parque móvil.

Por su parte, los vehículos con fuentes de energía alternativas han multiplicado por diez su presencia en el parque móvil español, a pesar de lo cual todavía no alcanzan siquiera el 1% del total.

Por otro lado, podemos centrar nuestro análisis en un tipo de vehículo, el turismo, la mayoría del conjunto en circulación y también el más cercano al consumo doméstico, resaltando la evolución histórica que ha seguido en cuanto al tipo de combustible empleado (gráfico 20).

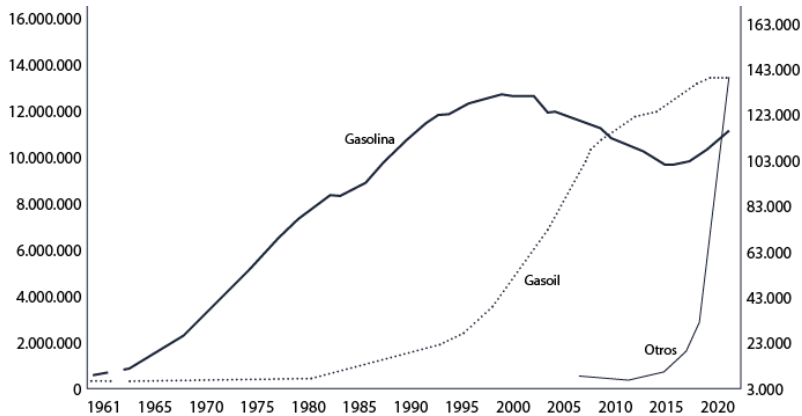
Lo primero que se debe resaltar es el gran crecimiento del turismo desde los años del desarrollismo franquista, que vuelve a poner el acento en el gran crecimiento económico y elevación del nivel de vida que se da en España a lo largo de estos 60 años. Máxime cuando estamos hablando de una gran inversión para las familias, que como hemos visto se realiza coincidiendo con las etapas de

mayor capacidad adquisitiva para estas.

Gráfico 20

Evolución del número de turismos (en unidades) por tipo de combustible

en España, 1961-2020



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la DGT.

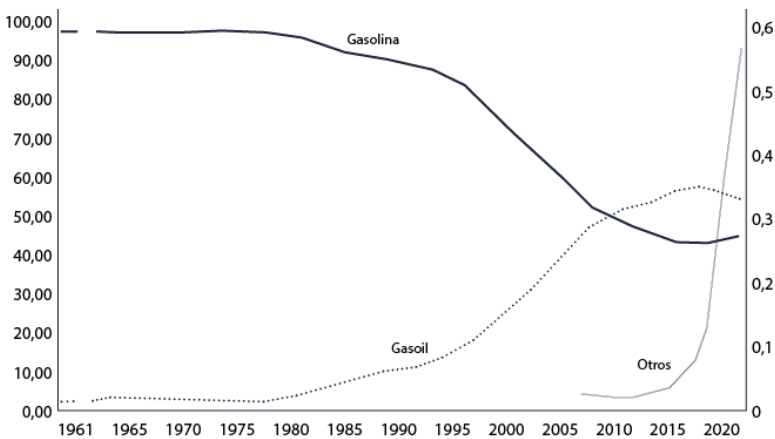
Ahora bien, la cuantificación de este crecimiento en el número de turismos en el país nos deja una imagen más exacta de la tendencia en el nivel de vida. En este sentido, entre 1961 y 2020 el número de turismos se multiplicó 68 veces. En cuanto a las tipologías de combustible, mientras los coches a gasolina se multiplicaron por 31, los diésel lo hicieron en más de 1.600 veces, lo que muestra la tendencia de las familias a invertir en coches de menor consumo y menor coste del combustible. El punto de cruce en el que los turismos diésel ganan la partida a los de gasolina lo encontramos en 2009, como culminación de un proceso de cambio en las preferencias de motorización de los españoles que comienza a principios de los noventa.

Por su parte, los turismos con fuentes de energía alternativas (que suponen el 62% de todos los vehículos de la categoría “otros”) han tenido un rápido crecimiento, pero aún exiguo comparado con los anteriores. En cualquier caso, su número se ha multiplicado 28 veces entre 2006 y 2020.

Como en el caso anterior, podemos analizar la proporción de turismos por tipo de combustible y su evolución en el tiempo (gráfico 21).

Gráfico 21

Evolución del número de turismos (en %) por tipo de combustible en España, 1961-2020



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la DGT.

Así, los turismos con motor de gasolina serán a comienzos de los sesenta totalmente predominantes, ocupando el 97,6% de todos los coches, mientras que los diésel apenas superaban un 2% de todos ellos. Lo cierto es que a la altura de 2002 los coches diésel no superaban el tercio de todos los turismos, creciendo de forma imparable en los años siguientes, especialmente con la crisis de

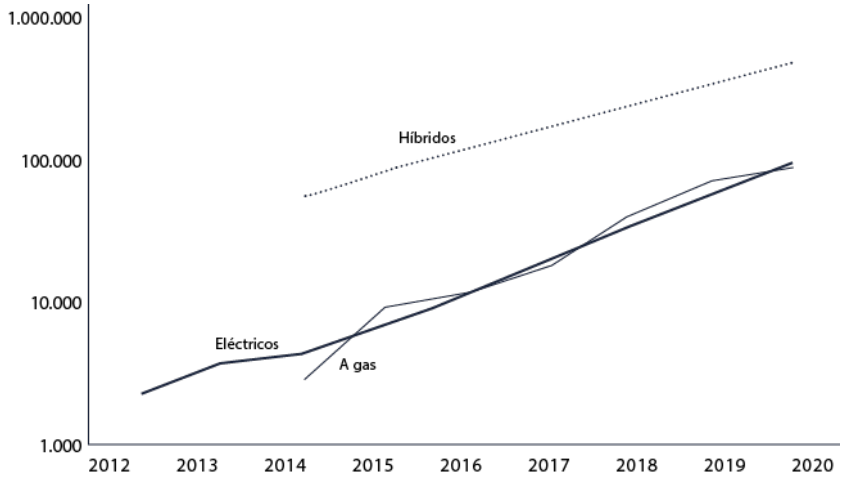
2008, llegando a ser el 50,4% de la muestra en 2009 y un 54,4% en 2020 frente al 45% de turismos a gasolina. A partir de 2018 se aprecian con más claridad las políticas medioambientales que han privilegiado al coche de gasolina frente al diésel, que pasa de un 57% del total de turismos a un 54,4% entre 2017 y 2020. Por su parte, los vehículos con fuentes de energía alternativas apenas superan en la última de las fechas el 0,5% de los turismos españoles.

Pese a los todavía exiguos porcentajes de esta clase de vehículos, es innegable que desde 2006 a la actualidad estamos asistiendo a un proceso de transformación en el parque móvil español desde el petróleo a la electricidad (híbrida o eléctrica pura) en lo que se refiere a las fuentes de energía. Merece la pena, pues, siquiera acercarse a este proceso de cambio histórico con las primeras estadísticas de las que disponemos, sobre todo, entre 2013 y 2020.

De esta manera, un primer acercamiento a este problema puede hacerse a través de las fuentes proporcionadas por ANFAC en sus prolijos informes anuales, comenzando por analizar la composición del parque móvil español de tecnologías alternativas (gráfico 22), que hemos dividido en vehículos eléctricos, híbridos y a gas, sin distinguir en las muy diversas tipologías que hay entre cada uno de ellos.

Gráfico 22

El parque móvil español de tecnologías alternativas, 2012-2020



Nota: Vehículos eléctricos incluye: eléctrico puro (BEV), eléctrico de autonomía extendida (E-REV) e híbrido enchufable (PHEV).

Todos los vehículos híbridos son no enchufables, salvo que se indique lo contrario.

Vehículos propulsados por gas incluye: gas licuado de petróleo, gas natural comprimido y gas natural licuado

Fuente: Elaboración propia a partir de la Asociación Española de Fabricantes de Automóviles y Camiones (ANFAC) sobre datos DGT.

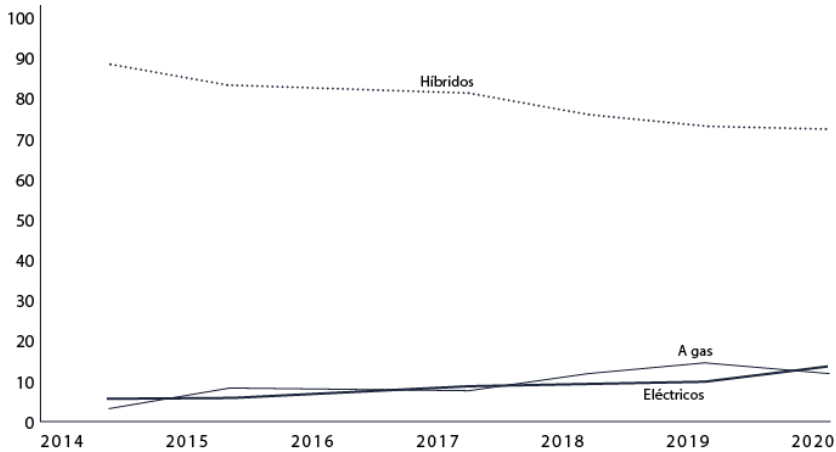
Lo primero que salta a la vista es el dominio de la tecnología híbrida por su mayor versatilidad y autonomía en el parque móvil español frente a otras soluciones como la eléctrica. En cualquier caso, se aprecia un considerable aumento de las tres tecnologías, que no hace sino ahondar en el cambio del paradigma de la movilidad, posiblemente mucho más acelerado en un futuro próximo. Basten unos cálculos simples para ver la rapidez del cambio histórico a la que se está asistiendo: el número de vehículos eléctricos se ha multiplicado entre 2012 y 2020 en más de 40 veces, mientras que entre 2014 y 2020 los híbridos lo han hecho en más de ocho veces (dado el mayor volumen de partida, por supuesto) y los de gas por más de 30 veces.

La evolución porcentual de cada una de estas tecnologías puede seguirse en el gráfico 23, apreciándose el dominio de los vehículos híbridos por las razones mencionadas, pero viéndose un notable avance de la electrificación (aún lastrada por la escasa autonomía de los vehículos) en la movilidad, así como del gas, que ya superan el 10% de todos los vehículos con algún tipo de tecnología alternativa.

Si analizamos este parque móvil alternativo distinguiendo entre el uso particular (turismos), el comercial e industrial y el de transporte de pasajeros (autobuses y autocares) podemos apreciar diferencias notables en la elección tecnológica de cada una de las tipologías (tabla 4).

Gráfico 23

El parque móvil español de tecnologías alternativas en PORCENTAJE, 2012-2020



Nota: Vehículos eléctricos incluye: eléctrico puro (BEV), eléctrico de autonomía extendida (E-REV) e híbrido enchufable (PHEV).

Todos los vehículos híbridos son no enchufables, salvo que se indique lo contrario.

Vehículos propulsados por gas incluye: gas licuado de petróleo, gas natural comprimido y gas natural licuado.

Fuente: Elaboración propia a partir de ANFAC sobre datos de la DGT.

Así, sin duda, entre los turismos la tecnología claramente dominante es la híbrida, mientras que en los vehículos comerciales e industriales, además de en autocares y autobuses, es la propulsión a gas. En el caso de los vehículos particulares, la opción híbrida se justifica por la mayor autonomía de estos propulsores, al tiempo que por el ahorro de combustible urbano, mientras que en el caso de las otras dos tipologías el precio del carburante a gas justifica su uso. A pesar de todo, es evidente que en estas dos últimas la penetración de las tecnologías alternativas es muy incipiente si la comparamos con los vehículos particulares.

De este modo, el análisis de las matriculaciones de turismos y todoterrenos entre 2013 y 2020 nos deja una imagen más exacta de cómo se ha ido produciendo la penetración de la movilidad alternativa tanto por lo que se refiere a la hibridación como a la electrificación y al uso del gas. Todo ello puede seguirse en las tablas 5 y 6, donde hemos recogido tanto el número de matriculaciones en valores absolutos como en porcentaje.

Tabla 4

El parque móvil español de tecnologías alternativas (por tipologías), 2012-2020

	Turismos								
2012	1.288			928			91		
2013	2.586			1.038			95		
2014	2.835	55.608	2.132	1.377	173	486	71	4	176
2015	5.044	84.164	5.119	1.893	0	2.498	61	120	1.451
2016	8.509	114.650	8.761	2.696	7	3.199	84	262	1.728

2017	15.983	169.599	91.615	3.627	54	4.792	103	435	2.020
2018	28.135	244.643	80.023	5.388	138	8.787	129	695	2.408
2019	46.301	352.035	53.725	7.311	781	16.000	235	1.123	2.821
2020	86.621	484.687	75.992	9.270	3.919	19.497	287	1.417	3.210

Nota: Véase gráfico 23. Fuente: Elaboración propia a partir de la ANFAC so

Tabla 5

Matriculaciones de turismos y todoterrenos en España (por tipologías), 2013-2020

	Eléctricos	Híbridos (*)	GLP (**)	GNCv (**)	Gasolina	Diésel	Total
2013	811	10.295	0	0	224.641	486.942	722.689
2014	1076	12.412	0	0	276.346	565.474	855.308
2015	1.461	19.193	2.256	262	363.501	650.101	1.036.774
2016	2.143	32.546	1.321	348	455.778	712.169	1.204.305
2017	4.106	59.077	3.688	262	595.520	677.379	1.340.032
2018	6.130	81.598	17.086	3.754	794.929	567.458	1.470.955
2019	10.048	116.115	19.715	5.476	838.258	463.728	1.453.340
2020	17.925	160.734	9.880	3.204	576.378	358.924	1.127.045

(*) Se incluyen híbridos enchufables y no enchufables de gasolina y diésel.

Tabla 6

Matriculaciones de turismos y todoterrenos en España

(por tipologías y en %), 2013-2020

	Eléctricos	Híbridos	GLP	GNC	Gasolina	Diésel
2013	0,11	1,42	0,00	0,00	31,08	67,38
2014	0,13	1,45	0,00	0,00	32,31	66,11
2015	0,14	1,85	0,22	0,03	35,06	62,70
2016	0,18	2,70	0,11	0,03	37,85	59,14
2017	0,31	4,41	0,28	0,02	44,44	50,55
2018	0,42	5,55	1,16	0,26	54,04	38,58
2019	0,69	7,99	1,36	0,38	57,68	31,91
2020	1,59	14,26	0,88	0,28	51,14	31,85

Nota: Véase gráfico 23. Fuente: Elaboración propia a partir de ANFAC/Age

De ambas estadísticas pueden extraerse unas últimas lecturas interesantes para comprender cómo está evolucionando el sector del automóvil. En primer lugar, este sigue muy ligado al petróleo y a los carburantes derivados de él a la altura de 2020, pues prácticamente el 83% de los turismos siguen usando tanto la gasolina como el diésel, a los cuales habría que añadir casi un 1% más de los vehículos movidos por GLP. Pese a todo, la movilidad con fuentes de energía renovables ha avanzado notablemente, pues a en 2013 el peso de los vehículos con motor de combustión interna era del 98,4%, lo que nos habla de la gran velocidad de cambio en el paradigma de la movilidad.

Por otro lado, las políticas medioambientales han favorecido el paso a los turismos de gasolina frente a los diésel, como puede observarse en los datos a partir de 2018, cuando el incremento de estos es más que sobresaliente.

De todas las tecnologías alternativas la que más ha crecido ha sido la híbrida (aún ligada al petróleo), que supone al final del periodo de estudio un 14,2% de todos los vehículos nuevos. Le sigue en importancia el coche eléctrico, aunque muy por detrás dados los problemas de autonomía de las baterías, aún por resolverse. Pero, en cualquier caso, el hecho de que se esté produciendo un avance en las cifras tan destacado por lo que respecta a las fuentes de energía alternativas es claro indicativo de la tendencia seguida por los consumidores, cada vez más preocupados por la sostenibilidad del sistema de transporte personal y colectivo.

Conclusiones

Baste para concluir este trabajo un breve y sintético balance de las principales conclusiones que esta investigación sobre el automóvil y el petróleo arroja. Lo cierto es que el análisis de esta relación nos ha proporcionado una buena excusa para hacer un primer balance de la historia del automóvil en España en lo que se refiere a su difusión en nuestra sociedad, así como a su evolución histórica por lo que respecta a la tipología de vehículos presentes en nuestro parque móvil o a la evolución en las fuentes de energía de estos, desde el petróleo a la hibridación y electrificación, es decir, desde la gasolina al diésel y de este a lo eléctrico.

En cualquier caso, abordar una reflexión acerca de la penetración y difusión del automóvil en España a lo largo de 120 años (1900-2020) nos ha permitido comprobar cómo el desarrollo del sector puede usarse como un indicador más de crecimiento económico y nivel de vida. Así, la evolución en el número de matriculaciones (adquisición de nuevos vehículos, como es obvio) y del parque móvil (el total de estos) han puesto en evidencia su estrecha correlación con las fases de crecimiento económico, estancamiento y crisis a lo largo de nuestra historia económica. La compra de nuevos automóviles y el crecimiento de los vehículos en circulación, pues, se muestran como un excelente indicador de la elevación del nivel de vida, ya que se producen casi siempre coincidiendo con los momentos de mayor bonanza y optimismo económico. De la misma manera, en los periodos de estancamiento se ralentiza el consumo de estos bienes y en los de crisis hay un claro descenso de este, acompañado de estancamiento en el parque móvil.

La evolución en la tipología de vehículos de nuestro parque móvil también nos ha permitido comprobar que existe una estrecha correlación entre la elevación del nivel de vida español y el triunfo del turismo como vehículo principal en España, como ocurre en el

resto de países desarrollados. Así, si a comienzos de los sesenta los turismos no suponían más del 30% del parque móvil, dos décadas más tarde eran ya casi el 80% de este, para estabilizarse en los años siguientes en torno a tres cuartas partes del mismo. Por su parte, toda la flota de vehículos comerciales se ha mantenido entre 1961 y 2020 con un peso del 15%, aunque con momentos de aumento de sus unidades, coincidiendo con las fases de mayor crecimiento económico. Por ello, el análisis de la evolución tipológica del parque móvil nos muestra su estrecha relación con la elevación de la renta per cápita española.

Por otro lado, la relación entre el automóvil y la población se ha constituido como una mirada ineludible para matizar todos los análisis anteriores, ya que el aumento de las matriculaciones y el parque móvil no solo se debe a la elevación del nivel de vida, sino que también está relacionado con el número de efectivos humanos y su crecimiento o descenso. En este caso, se ha podido comprobar cómo la evolución demográfica española siguió sus propios derroteros, no influyendo de manera significativa en el aumento de las matriculaciones y el parque móvil. Solo los años sesenta del siglo XX están especialmente ligados a estos dos elementos, pues al claro ascenso de la renta per cápita española en el periodo se suma un crecimiento de la población, que conllevó también un aumento del parque móvil y del consumo de automóviles.

Por otra parte, la comparación de la evolución demográfica y el automóvil en España nos ha permitido acercarnos a la proporción habitantes-vehículo, que una vez más refleja la importante elevación del nivel de vida español en este periodo, llegando a una proporción actual de menos de dos habitantes por automóvil.

Las perspectivas de análisis anteriores nos permiten inferir una estrecha relación entre la elevación del nivel de vida y el crecimiento del automóvil en España. Sin embargo, este problema puede estudiarse más claramente atendiendo a la relación del sector con la evolución de la renta per cápita. En este sentido, las diferentes fases de elevación de esta coinciden, especialmente, con la evolución de las matriculaciones (no solo de vehículos particulares, sino también comerciales), que asciende a la par que se eleva el nivel de vida, y con las fases de mayor crecimiento

económico.

El análisis anterior nos ha permitido llegar con una mayor perspectiva histórica y económica al estudio de la relación entre el consumo de petróleo y el sector del automóvil español. Tema que hemos analizado desde diferentes puntos de vista siempre en relación con el mencionado sector: el consumo total de petróleo, el consumo de productos petrolíferos relacionados con el automóvil o la importación de petróleo crudo y gasolina, para acabar por analizar la reducción del consumo de carburantes como principal estrategia de reducción de las emisiones de gases de efecto invernadero.

Así, pues, hemos podido comprobar cómo el consumo de petróleo en España está muy ligado al automóvil, especialmente, desde los años sesenta hasta el momento presente, observándose cómo el aumento o descenso en el consumo de nuevos vehículos ha provocado un efecto paralelo en el gasto total del petróleo. Como era de esperar, el consumo de gasolina y gasoil en las mismas fechas estuvo íntimamente ligado al crecimiento, estancamiento o disminución de automóviles nuevos o en circulación. Y lo mismo podemos decir de la importación de crudo y gasolina, que nos han permitido comparar el consumo doméstico de estos productos con el automóvil en España, mostrando un paralelismo más que evidente con la evolución de las matriculaciones y el parque móvil durante todo el siglo XX.

Por su parte, la imperiosa necesidad de reducción de las emisiones de CO2 a nivel mundial ha llevado a una disminución del consumo de carburante y, por ende, del petróleo, desde fines del siglo XX a las dos primeras décadas del presente siglo. Para ello, se ha buscado una mayor eficiencia de los motores de los vehículos que, inequívocamente, han disminuido en más de un 30% las emisiones de gases de efecto invernadero en las mismas fechas. A pesar de ello, como hemos resaltado, lejos de reducirse el volumen global de emisiones contaminantes ha aumentado en el sector del transporte en la UE gracias al gran crecimiento del número de vehículos, que como hemos visto en España, presenta una ratio vehículo-habitante de menos de dos individuos por automóvil.

La segunda estrategia de reducción de la contaminación pasa por un

cambio radical del modelo de movilidad desde los combustibles fósiles a la hibridación y electrificación del transporte, tema que hemos abordado estudiando la composición del parque móvil por tipo de combustible: gasolina, gasoil y otras fuentes de energía desde los años sesenta a 2020, observando una evolución en las fuentes de energía de los motores de los vehículos desde la gasolina al diésel y, más recientemente, de manera cada vez más rápida hacia la electrificación. A pesar de su rápido auge, el estudio del parque móvil español de tecnologías alternativas y, más concretamente el de los turismos, revelan que aún estamos en los inicios de un proceso de cambio histórico, eso sí, acelerado y que parece imparable, pues a la altura de 2020 los vehículos con estas tecnologías suponían ya aproximadamente el 16% de las nuevas matriculaciones en España.

Bibliografía

AA VV

(1961-2020): Anuario estadístico general, Madrid, DGT.

AA VV

(1975): Estadísticas básicas de España. 1900-1970, Madrid, Confederación Española de Cajas de Ahorros.

AA VV

(2020): Base de datos Maddison Project, disponible en https://bit.ly/3RQJmRT.

ANFAC (2013-2021): Informe anual, Madrid.

— (2019-2021): Barómetros de electromovilidad, Madrid.

Bermejo Patón, F.

(2012): “Las causas de la transición demográfica en España”,

Documentos de Trabajo. Seminario Permanente de Ciencias Sociales, nº 7.

Carreras

, A. y

Estapé

-

Triay

, S. (2002): “The Spanish Motor Industry, 1930-1975”, en Lynskey, M. J. y Yonekura, S. (eds.), Entrepreneurship and Organization. The Role of the Entrepreneur in Organizational Innovation, Nueva York, Oxford University Press, pp. 123-150.

Carreras

, A. y

Tafunell

, X. (2004): Historia económica de la España contemporánea, Barcelona, Crítica.

— (coords.) (2005): Estadísticas históricas de España: Siglos XIX-XX, Bilbao, Fundación BBVA.

— (2018): Entre el Imperio y la Globalización. Historia Económica de la España Contemporánea, Barcelona, Crítica.

Ciuró, J.

(1970): Historia del automóvil en España, Barcelona, CEAC.

Díaz Fernández

, J. L. (2014): “Los hidrocarburos en España: cincuenta años de historia”, Economía industrial, nº 394, pp. 103-115.

García Ruiz

, J. L. (coord.) (2003): Sobre ruedas: una historia crítica de la industria del automóvil en España, Madrid, Síntesis.

—

(coord.) (2019): Políticas industriales en España. Pasado, presente y futuro, Madrid, Paraninfo.

Gimeno Valledor, P

. (1993): El Automóvil en España, su historia y sus marcas, Madrid, Real Automóvil Club de España.

Hernández Marco

, J. L. (1996): "La oferta automovilística en España antes del SEAT 600: 1906-1957", Economía Industrial, nº 307, pp. 131-148.

INE (1971-2020): Anuario Estadístico, Madrid.

Lage Marco, M.

(2005): Historia de la industria española de automoción: empresas y personajes, Madrid, Fundación Instituto Tecnológico para la Seguridad del Automóvil.

Martínez Verdú, R. (2021):

Efectos de la transición demográfica en España como prototipo de la Europa del sur, tesis doctoral, Universidad de Alicante.

Molina Recio

, R. (2019): "Damià Mateu y el crecimiento de Hispano-Suiza en el primer tercio del siglo XX", en Molina Recio, R. (dir.), Pioneros. Empresas y empresarios en el primer tercio del siglo XX en España, Granada, Comares, pp. 101-152.

— (2020): "Damià Mateu (1863-1935) y Marc Birkigt (1878-1953): la sintonía entre los negocios y el desarrollo tecnológico", en Quiroga Valle, G. (ed.), Trazas y negocios. Ingenieros empresarios en la España del siglo XX, Granada, Comares, pp. 225-250.

Nadal, J. (

1984): La población española (siglos XVI-XX), Barcelona, Ariel.

— (ed.) (2003): Atlas de la industrialización de España. 1750-2000, Barcelona, Crítica.

— (2020): La Hispano-Suiza. Esplendor y ruina de una empresa legendaria, Barcelona, Ediciones de Pasado y Presente.

Pérez Moreda, V.

y

Reher, D.

(eds.) (1988): Demografía histórica en España, Madrid, El Arquero.

Prados de la Escosura

, L. (1990): "El desarrollo económico español en el contexto europeo: 1800-1930", en Martín Aceña, P. y Comín, F. (eds.), Empresa pública e industrialización en España, Madrid, Alianza, pp. 13-30.

— (2003): El progreso económico de España (1850-2000), Bilbao, Fundación BBVA.

— (2017): Spanish Economic Growth, 1850-2015, Londres, Palgrave Macmillan.

Revenga Arranz

, E. (1980): "La transición demográfica en España", Revista Española de Investigaciones Sociológicas, nº 10, pp. 233-240.

San

Román

, E. (1999): "Protección e intervención en el primer tercio del siglo XX", en Fuentes Quintana, E. (ed.), Economía y economistas españoles. La modernización de los estudios de economía, Madrid,

Galaxia Gutenberg y Círculo de Lectores, vol. VI, pp. 1023-1041.

— (2000): “Política económica y atraso automovilístico (1900-1936): El caso español en perspectiva comparada con Japón”, Revista de Historia Industrial, nº 43, pp. 65-94.

Sudriá, C.

y

San Román, E

. (2000): “La industria del automóvil en España: una panorámica”, en Fundación Eduardo Barreiros (ed.), Garaje. Imágenes del automóvil en la pintura española del siglo XX, Madrid, Fundación Eduardo Barreiros, pp. 61-89.

Tortella

, G. (1990): “CAMPSA y el Monopolio de Petróleos. 1927-1947”, en Martín Aceña, P. y Comín, F. (eds.), Empresa pública e industrialización en España, Madrid, Alianza, pp. 81-116.

— (2019): “La economía española durante el primer tercio del siglo XX”, en Molina Recio, R. (ed.), Pioneros. Empresas y empresarios en el primer tercio del siglo XX en España, Granada, Comares, pp. 3-24.

Tortella

, G.;

Ballestero, A

. y

Díaz Fernández, J. L.

(2003): Del monopolio al libre mercado. La historia de la industria petrolera española, Madrid, LID Editorial.

Capítulo 10

Demanda y usos de gas en España. Una aproximación a 120 años de historia (1900-2020)*

Eloy Álvarez Pelegry

Alcance, propósito y estructura

El presente trabajo trata de contribuir al examen de la evolución de la demanda y de los usos (o la estructura del consumo) del gas en España desde comienzos del siglo XX hasta nuestros días. Para ello, se han establecido una serie de periodos que se identifican por algunos elementos que en parte responden a la estructuración cronológica, en particular hasta la llegada del gas natural licuado en 1969.

El examen de un periodo tan amplio ha llevado a elaborar unas series que reflejen la evolución de las cantidades consumidas y de la estructura de la demanda sobre la base de diferentes fuentes y con una unidad de volumen común (el bcm, billion cubic meters, que son mil millones de metros cúbicos). Por otra parte, y con el fin de dar una mejor idea de la evolución, se van incorporando elementos, aspectos y datos relativos al consumo, "en diferentes periodos", que pueden caracterizarlos o definirlos.

Durante el dilatado periodo que aquí se examina, el gas o mejor dicho los diferentes tipos de gases, han tenido características y orígenes muy distintos. Así, en los comienzos de la industria, a mediados del siglo XIX, se pasó del gas de aceite al gas de hulla (o de carbón)[79]. Posteriormente, y fundamentalmente en los años sesenta del XX, se pasó al gas de nafta, si bien no hubo la desaparición total e inmediata de cada uno de estos tipos de gases para ser sustituidos en su totalidad por otros.

El gas manufacturado, o gas ciudad, convivió durante muchos años con el gas natural. Este se introduce en España desde la planta de regasificación de Barcelona a finales de la década de los sesenta. Se unió luego el gas doméstico o nacional, producido en los yacimientos de Serrablo (1984), Gaviota-Albatros (1986), Valle del Guadalquivir (1990) y Poseidón (1997)[80].

Además, hay otro tipo de gases que han tenido y tienen en la

historia de la energía de nuestro país una notable importancia. Se trata de los gases licuados del petróleo: los GLP. De ahí, que se incorporen en lo posible en el examen de la demanda y de los usos, en particular en aquellos periodos en los que su volumen ha sido muy relevante y en términos cuantitativos mayor que los consumos de gases manufacturados o del gas natural.

Los datos disponibles, en general y en los primeros años que aquí se examinan, se refieren a consumos en metros cúbicos (m^3), aunque posteriormente se utilizan unidades de energía como la termia[81] o el GWh. El contenido energético del gas manufacturado es muy distinto del gas natural, por ello, más adelante, se mencionan los poderes caloríficos de los distintos tipos de gases que conviene tener en cuenta y que en algunos de los gráficos se han considerado a efectos de tener unas series lo más homogéneas posibles.

En cuanto a la clasificación por tipo de utilización, en los primeros tiempos las estadísticas y la bibliografía se refiere al gas de alumbrado o alumbrado público. Posteriormente, empieza a aparecer el consumo dentro de la rúbrica doméstico e industria. En artículos que detallan la evolución del consumo en las ciudades se distinguen el consumo en las casa u hogares del que tiene lugar en lo que hoy entendemos por ámbito comercial, de servicios, o terciario: hoteles, tiendas, cafés (véase, por ejemplo, Fernández Paradas, 2011:101-102).

Lo anterior se ha tratado de tener en cuenta en las series de consumo y en la estructura de usos, y el lector debería llevar en mente estas consideraciones. A partir de la introducción del gas natural en 1969, y en particular en las décadas de los setenta y ochenta del pasado siglo, empiezan a publicarse datos más sistemáticos de la estructura del consumo, datos que, como se verá, analizaremos sobre todo en los últimos apartados. Las clasificaciones habituales son los segmentos domestico/comercial, industrial, generación eléctrica, consumo para reforzar el poder calorífico del gas manufacturado y a partir de mediados de la década de los ochenta, dado el peso que tiene en la estructura de consumo, el uso del gas en cogeneración, se aportan algunos datos de consumo; en particular a partir de la década de los ochenta, así como del uso del gas en automoción, al final del periodo.

En el consumo industrial, dada su importancia, tanto en términos absolutos como porcentuales, se trata de desglosar los principales sectores consumidores; si bien las series no se han encontrado completas para todo el periodo, se tratarán los consumos pormenorizados por sectores industriales para las épocas disponibles, apuntando a ciertos usos relevantes en otros casos.

A medida que se progresaba en la elaboración del trabajo surgían numerosos factores relevantes, o de carácter explicativo, que parecía necesario incorporar. Por ejemplo, las decisiones empresariales o de política energética, los acuerdos sectoriales, la regulación del transporte y la distribución del gas, etc. Así, parecería obvio que un análisis de la evolución de la demanda debería ir acompañado de una serie de precios para los diferentes usos y además con referencias a los precios de los combustibles a los que la política energética o comercial deseaba sustituir. La falta de esta serie se palia, en parte, con referencias a diversos aspectos relevantes en algunos periodos.

Debe llamarse la atención sobre el hecho de que las referencias a los temas citados no pretenden ser exhaustivas ni completas y no acompañan sistemáticamente a los 120 años de evolución de la demanda. Este y otros aspectos llevan a justificar la incorporación de la palabra “aproximación”, que podemos considerar equivalente a la de un ensayo, entendiendo este como el desarrollo de ideas sobre el tema; eso sí, sobre la base de los datos del conjunto en el periodo en el que se han elaborado para este trabajo.

En cuanto a la organización del capítulo, tras una introducción, que trata de presentar los distintos tipos de gases y usos, y resaltar la relevancia de las unidades que se utilizan, y en las que se ha desarrollado la evolución de la demanda y la estructura de los usos, se va pasando revista a diferentes épocas, tratando de resaltar los aspectos más relevantes de estas. El último apartado recoge el conjunto del periodo en cuanto a la evolución de la demanda y la estructura de los usos, y por tanto puede considerarse el resumen y síntesis de este trabajo al examinar el conjunto del periodo.

Introducción. Tipos de gases y usos

En este capítulo examinamos la evolución del consumo de gas en España, viendo la evolución de la demanda y la estructura del consumo. Por gas nos referimos no solo al gas natural, que tiene un acusado protagonismo desde la década de 1960, sino también al gas manufacturado, al aire propanado y a los gases licuados del petróleo (GLP).

Como es sabido, el gas manufacturado ha tenido históricamente una gran relevancia en la creación de la industria del gas desde mediados del siglo XIX, y si bien su demanda decayó o no creció con fuerza, cuando comienza la utilización de la electricidad y posteriormente la del gas natural, siguió usándose en cantidades menores hasta el año 1995, en el que su uso prácticamente no es relevante en el conjunto de la demanda y deja de emplearse, de acuerdo con las estadísticas, a partir del año 2000.

Se entiende, con carácter general, por gas manufacturado el producido a partir de carbón mediante un proceso de destilación o gasificación, y también el denominado "gas de nafta", producido bien por gasificación, bien por craqueado térmico. Inicialmente, el gas manufacturado tuvo en el proceso de fabricación como materia prima el carbón, tanto nacional como importado, pero también se utilizó el gas pobre, producido cuando se utilizaba aire cuyo contenido en nitrógeno no aportaba poder calorífico.

Durante el periodo 1956-1972 se lleva a cabo la incorporación de la producción de gas de nafta en las fábricas españolas, en Madrid tiene lugar en el año 1967 (Alayo y Barca, 2011: 214) y en Málaga en 1969 (Fernández Paradas, 2011: 111), y a finales de la década de los sesenta se comienza a utilizar también propano en una proporción del 20% en volumen, mezclado con aire, obteniendo un gas de características similares al gas de nafta, el denominado "aire propanado" que, como se verá en el último apartado, en cantidades menores siguió utilizándose en la primera década de este siglo.

El gas de hulla tiene diferentes poderes caloríficos según el tipo de materia prima y proceso de fabricación. Una cifra de referencia seria 4.000 kcal/Nm^3. Otras apuntan a poderes caloríficos en el rango de 3.800 a 4.150 kcal/m^3, durante el periodo 1964-1968 (Sindicato Nacional de Agua Gas y Electricidad, 1970: 21). Por su parte, Alayo y Barca (2011: 126) indican otros poderes caloríficos como el gas de madera, 3.600-3.800 kcal/m^3, y el gas de agua, 2.700. Para el gas de nafta la referencia sería 4.200 kcal/Nm3, como en el caso del producido en la fábrica San Martí de Barcelona en 1963 (Alayo y Barca, 2017: 163).

Para el aire propanado pueden distinguirse dos tipos en función del propósito. Para la intercambiabilidad con el gas manufacturado el poder calorífico se situaría en el rango de 4.500-5.000 kcal/Nm^3. Si la finalidad es disponer de instalaciones intercambiables ante la futura llegada del gas natural, el poder calorífico sería de unas 13.000 kcal/Nm^3. En la elaboración de series de demanda en términos de volumen a partir de datos en contenido energético (i. e. termias) tendremos ocasión de indicar los supuestos utilizados.

El gas manufacturado a partir de la hulla no tuvo siempre disponibilidad de buen carbón para su fabricación. “El consumo de hulla en las fábricas de gas experimentó una caída importante en los años cuarenta […]. Las empresas de gas intentaron suplirla recurriendo a otros combustibles, sobre todo, coque gasificado, madera, leña y lignito” (Fernández-Paradas y Martykánová, 2017: 266). Esta situación que las autoras enmarcan en la década de los años cuarenta tuvo también lugar en la siguiente década y así Arroyo (2003: 11-12), en el suministro de gas en Barcelona en el periodo de 1954 a 1961, identifica rangos de poderes caloríficos con valores de 2.522 a 2.988 kcal/m^3.

Las fábricas de gas manufacturado a partir de hulla comienzan a mediados de los años cuarenta del siglo XIX y bastantes de ellas, con conversiones para la producción de gas de nafta y aire propanado, se mantienen funcionado hasta las últimas décadas del siglo XX. Las últimas de gas de hulla cierran entre los años 1970 y 1981 (en Alayo y Barca, 2017: 318-323 puede verse con más detalle).

El poder calorífico del gas natural varía en función de su origen.

Así, el gas argelino de Hassi R'Mel tiene 10.080 kcal/m^3, el de Zeltem, también de Argelia, de 11.200 y el gas libio, 10.100 kcal/m^3 (Álvarez Pelegry y Balbás, 2003: 22). Tras el desarrollo de infraestructuras a partir de la década de los años sesenta, con la incorporación del gas natural licuado (GNL) y las importaciones de gas argelino, y posteriormente por gasoducto y gas natural licuado (GNL) de otros orígenes, el gas en el sistema gasista español está referido a un poder calorífico superior medio de 10.000 kcal/Nm3, es decir, por metro cubico normal[82], que es lo mismo que 10 termias (te) por m^3 normal.

Por otra parte, nos referiremos también a la incorporación de los gases licuados del petróleo (GLP), que empezarán a jugar un papel en el consumo doméstico en las décadas de los años sesenta y setenta del pasado siglo, como veremos más adelante, consecuencia en gran parte de la creación de Butano S. A. en 1957.

En la sustitución de los usos del gas manufacturado al gas natural fue preciso tener en cuenta la intercambiabilidad de los diferentes tipos de gases, utilizándose para ello el índice de Wobbe, que tiene en cuenta el poder calorífico y la densidad del gas, lo que da lugar a una clasificación en tres familias de gases[83]. La primera incluye los gases manufacturados, el aire propanado y el aire metanado; la segunda, los gases naturales y las mezclas hidrocarburos-aire; y en la tercera familia, los GLP. Los gases de la misma familia son intercambiables y tienen un comportamiento similar en los quemadores. Por tanto, cuando los gases no se encuentran en la misma familia, son necesarios procesos de adaptación y transformación, lo que fue el caso de la incorporación del gas natural en los lugares donde se distribuía gas manufacturado, tanto en los quemadores como en las redes de distribución.

Las referencias a las demandas de uso de gas en unidades térmicas están hoy referidas a GWh (o TWh o kW)[84]. Con anterioridad al uso generalizado en España de los GWh, la unidad más utilizada era la termia. Para medir el volumen, la unidad universalmente utilizada, ya mencionada anteriormente, es el bcm (1.000 millones de metros cúbicos), que se ha utilizado con carácter general en este trabajo por entender que permite ver mejor la evolución histórica desde la situación actual[85].

En los comienzos del desarrollo del gas manufacturado la principal aplicación fue el alumbrado. Para ello, existieron dos etapas fundamentales: en la primera, la iluminación se realizaba mediante la combustión de la llama de gas; en la segunda, la iluminación se producía por incandescencia de forma similar a la luz eléctrica, solución que fue la respuesta a la competencia de la electricidad y a las ventajas en este tipo de iluminación, una vez resuelto el problema de su alta intensidad.

En la primera etapa, y siguiendo a Alayo y Barca (2011: 289 y ss.), los antecedentes se remontan a comienzos del siglo XIX en los que la iluminación se producía por lámparas de aceite, donde destacan los inventos de François Pierre Aimé Argand y Antoine Quinquet. Posteriormente, Bernard Guillaume Cárcel inventó un mecanismo para que el aceite subiese de manera regular hasta el mechero de aceite. Si se destaca este asunto, anterior al comienzo del siglo XX, es porque dio lugar a una medida de intensidad lumínica, el carcel, que equivale a 9,74 candelas. Los primeros mecheros de gas eran de chorro único y posteriormente se utilizaron los de chorro múltiple. La experimentación en la búsqueda de un menor consumo de gas para la misma intensidad lumínica y una mejor iluminación llevó a proteger la llama con tubos cilíndricos de vidrio y posteriormente a calentar el aire antes de la combustión. En este contexto, caben destacar los mecheros de Bengel y los de Argand y Dumas, así como los de recuperación, como los de M. Sterling.

La segunda etapa es la de iluminación por incandescencia, donde destaca el mechero Bunsen y el de Auer, que se lanza en 1885, invento que se considera clave para competir con la iluminación eléctrica a finales del siglo XIX. Los mecheros, que había que encender individualmente, se instalaban en el interior de las farolas, que apoyadas en repisas o candelabros, se hallaban en calles y plazas.

Asimismo, destaca el uso de gas para cocinar, que tuvo un notable desarrollo, gracias a la evolución de fogones y cocinas que facilitaron la introducción del gas para uso doméstico (Alayo y Barca, 2011: 316 y ss.). En la calefacción, entre los aparatos de aplicación se encuentran, tanto chimeneas como estufas y radiadores, así como calentadores de agua. También hay que citar

diferentes utensilios que utilizaban el gas para el lavado y planchado de ropa, y para el tostado de café. En el ámbito más estrictamente industrial, Alayo y Barca (2011: 342 y ss.) destacan la industria de la alimentación (panaderías y pastelerías) y la producción industrial de café; en la metalurgia, se utilizaba el gas, particularmente en las primeras décadas del siglo XX, para los tratamientos térmicos (i. e. temple, recocido), así como en la forja o en la embutición. Igualmente, se utilizó en la industria del vidrio, en la cerámica o en la industria textil (i. e. blanqueo, tintura). Por lo que se refiere a los usos del gas natural en la industria más actuales, se tratarán en el penúltimo apartado del presente capítulo.

De 1901 a 1939, Competencia de la electricidad

y nuevos usos del gas

Desde mediados del siglo XIX, el gas manufacturado a partir de la hulla elaborado en las fábricas tenía como uso primordial el del alumbrado en las vías públicas, a las que se fueron uniendo locales públicos, como cafés, teatros o restaurantes, así como la iluminación en fábricas y talleres. En el último cuarto del siglo XIX, en particular a partir de 1870, la electricidad se abre camino, en competencia con el gas, para el alumbrado público. La competencia y coexistencia del gas y la electricidad en la iluminación depende de cada zona geográfica. Trataremos de ir situando usos y demandas en algunos lugares de la geografía española. En Barcelona, Arroyo (1996: 311) sitúa esa competencia y coexistencia en el periodo 1878-1912.

Desde el lado de la oferta, al comenzar el siglo XIX, en 1901, había en España 81 fábricas de gas de las que "33 estaban ubicadas en Cataluña, 15 en Andalucía, ocho en Valencia, seis en Baleares y tres en Murcia, lo que representaba más del 80% de total de metros cúbicos producidos en las fábricas de gas de toda España" (Alayo y Barca, 2011: 53; Sudriá, 1983: 116-118).

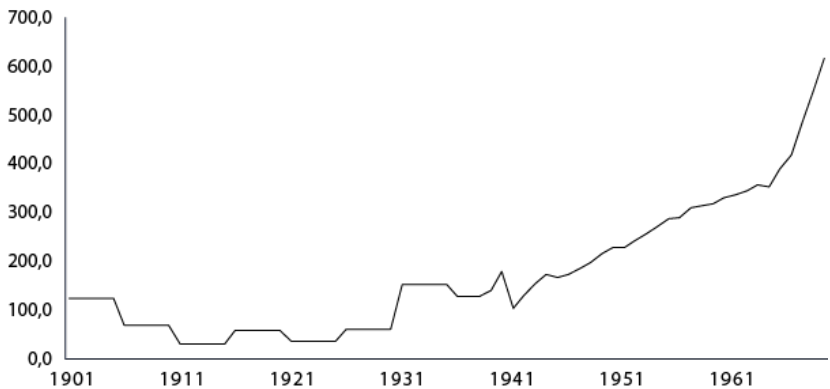
En cuanto al consumo, y según Martínez y Mirás (2016: 7), en el periodo 1901-1934, en el gas para el alumbrado se pasó de unas medias anuales de 0,117 bcm (117 millones de metros cúbicos, Mm^3) en el primer lustro de siglo a 0,050 bcm (50 Mm^3) en 1931-1934. La evolución durante ese periodo tuvo sus altibajos, como se puede observar en el gráfico 1, que recoge el periodo de consumo de gas manufacturado hasta la llegada del gas natural en 1969 y en el que los tramos horizontales responden a medias anuales de lustros en la fuente correspondiente.

La media de consumo anual es de 0,055 bcm; es decir, unos 55

millones de metros cúbicos (Mm^3). En el grafico 1 puede observarse un relativo estancamiento para todo el periodo, con una tasa anual del 0,3% (tabla 1). Esto contrasta con el consumo de electricidad que pasó de unos 58 millones de kWh anuales en el primer lustro del siglo a 480 millones de kWh/año en el periodo de 1931 a 1934, motivo por el cual los autores citados consideran el mayor uso de electricidad para alumbrado como causa de la disminución del consumo del gas. En ese contexto se produjo la denominada "intensificación de los usos del gas" como reacción de la industria gasista a la caída del consumo, lo que llevó a la búsqueda de nuevos usos del gas, en particular en los hogares y para aplicaciones como la cocina y el calentador. Por otra parte, hay que considerar el uso del gas en los motores a los que nos referiremos más adelante. Volveremos sobre los dos aspectos más adelante.

Gráfico 1

Demanda de gas total, 1901-1967 (Mm^3)



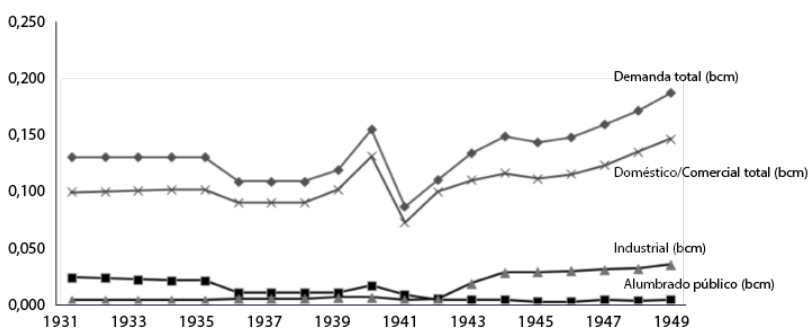
Fuente: Elaboración propia a partir de Martínez y Mirás (2016) para el periodo 1901-1931, y para el gas para alumbrado; Sindicato Vertical de Agua, Gas y Electricidad (1944: 5) para 1931-1938; Fernández Paradas y Martykánová (2017: 16) para 1939-1949; y Sudría (2017: 285-287) para 1956-1967.

En el periodo siguiente, 1931-1938, y dada la disponibilidad de datos, podemos detallar la producción y los consumos en dos subperiodos, 1931-1935 y 1936-1938, este último coincidente con la Guerra Civil. En el primero, el consumo doméstico fue de 114,85 Mm^3 (62,9%); el gas para alumbrado público, 25,09 Mm^3, (14,1%); para usos industriales, 4,64 Mm^3 (2,6%). Las pérdidas fueron del 18,7%. Durante la Guerra Civil el consumo doméstico disminuyó a 110,33 Mm^3 (66,2%), reduciéndose el de alumbrado público a 11,93 Mm^3 (7,9%), mientras que los usos industriales suponen 5,96 Mm^3 (3,9%) y las perdidas, el 20,4%; no incluyéndose en estas cifras los consumos propios (Sindicato Vertical de Agua Gas y Electricidad, 1944: 4).

Como puede observarse en el gráfico 2, que incluye el periodo comentando y los años cuarenta, predomina el consumo doméstico y comercial, que es el que más contribuye al consumo total, disminuyendo el uso del gas para alumbrado y manteniéndose estable el consumo industrial hasta el comienzo de la década de los años cuarenta; aunque, en cualquier caso, su peso en la estructura de consumo podría decirse que no era significativo. En la década de los cuarenta, que veremos en el apartado siguiente, la estructura de consumo está dominada por el consumo doméstico y comercial, y va creciendo el uso del gas destinado a la industria.

Gráfico 2

Evolución del consumo por usos, 1931-1949 (bcm)



Fuente: Elaboración propia a partir de Martínez y Mirás (2016) para el periodo 1901-1931; Sindicato Vertical de Agua, Gas y Electricidad (1944: 5) para 1931-1938; y Fernández Paradas y Martykánová (2017: 16) para 1939-1949.

Volviendo a las estrategias de intensificación, se encuentra la mejora de los mecheros incandescentes de Auer, incorporando una "camiseta", "especie de manga de tejido de algodón impregnada de una mezcla de azoatos metálicos —torio, circonio e itrio, entre otros — y cera que en contacto con el calor desprendido de la combustión de gas emitía una luz blanca y brillante, más cálida que la luz eléctrica que se producía entonces" (Arroyo, 1996: 319). En esta estrategia también se incluia la búsqueda de aplicaciones del motor de gas, que permitirá ampliar el mercado al ámbito industrial como veremos a continuación. Asimismo, había que contar con la búsqueda de combustibles alternativos a la hulla debido a los elevados precios de esta. También se buscó ampliar el uso de la iluminación con gas en las industrias y el sector comercial, entre ellos, lugares públicos, como cafés, restaurantes y teatros, así como la diversificación en el ámbito doméstico, dirigida a encontrar usos en la cocina y la calefacción, como ya se ha citado anteriormente (véase Arroyo, 2003: 320-324).

Por lo que se refiere a los motores de gas, en 1903 había en Barcelona y su Pla 796 motores a gas con una potencia de 3.922 CV. En ese mismo año el número de generadores de vapor era de 834, y había 536 generadores eléctricos con una potencia total de 1.861 CV. Casi diez años más tarde, en 1911, el número de motores de gas era de 440 con una potencia media por motor de 18,2 CV, superior a la del año 1903 que era como media de 4,9 CV por motor, y el número de motores eléctricos ascendía a 2.870 (Arroyo, 1996: 338).

La relevancia de los motores de gas a comienzos del siglo XX se pone también de manifiesto en otros casos. Así, en Cádiz, entre 1893 y 1909, el ayuntamiento concedió 21 licencias para instalar motores de gas y "todos, salvo uno, fueron para un motor. Los solicitantes fueron industrias de pequeño tamaño, que en casi todos los casos pudieron instalar 1 motor de 1 caballo. Solo en cuatro de

ellos se indica el tipo de motor: 2 Otto, 1 Crossley y 1 de gas rico" (Fernández-Paradas, 2015: 39). La relación de actividades revela el tipo de industrias que los utilizaban, como fábricas de cerveza, de harinas y de pan, de madera y talleres, entre otros, de muebles.

Para situar los volúmenes de ventas en dos mercados importantes en este periodo, como son Madrid y Barcelona, las ventas de la Catalana de Gas en 1913 fueron de 24,7 Mm^3 y diez años más tarde de 25,4 Mm^3. Es decir, un estancamiento de las ventas teniendo en cuenta además que en los años anteriores estas habían disminuido a niveles cercanos a los 10 Mm^3; por su parte, en Madrid, Gas Madrid tenía como emisiones de gas en el año 1913 unos 19 Mm^3 y en el año 1923 ascendía a 22 Mm^3 (Arroyo, 1996: 358; Simón, 1989: 280).

Otros datos pueden poner en contexto las cifras de ese periodo. En Asturias, en 1939, la producción fue de 1,38 Mm^3 (56% para uso industrial, 17% doméstico y 27% gas para alumbrado [Santana, 1989: 174]); en Málaga, en al año 1913, la producción fue de 2,93 Mm^3 y en 1925 de 3,2 Mm^3 (Fernández Paradas, 2011: n121). En Cádiz, la producción en 1906 fue de 4,4 Mm^3 y de 0,9 Mm^3 en 1923 (Fernández Paradas, 2015: 161).

En el desarrollo de la industria gasista dos empresas son referentes tanto por sus orígenes e historia como por su participación en diferentes hechos en la historia del gas: Catalana de Gas y Electricidad y Gas Madrid.

Gas Madrid inició su actividad a mediados del siglo XIX con la creación de la Sociedad Madrileña para el Alumbrado de Gas. Construyó la primera fábrica en la Puerta de Toledo en Madrid a principios del siglo XX. Durante la Primera Guerra Mundial sufrió problemas de suministro de carbón, lo que llevo a la empresa a entrar en crisis, esto supuso una municipalización de la actividad. Sin embargo, esta medida no fue legal, lo que llevó a crear una nueva empresa denominada Gas Madrid, cuyos accionistas eran la citada Sociedad Madrileña para el Alumbrado por Gas, junto a empresas eléctricas como la Unión Eléctrica Madrileña, Hidroeléctrica Española e Hidráulica Santillana (Ballestero, 2017: 161-162). Es interesante notar la presencia de empresas puramente eléctricas en el accionariado y, por tanto, sus implicaciones en las

estrategias empresariales, aunque no es momento de analizarlo aquí.

El devenir futuro de la compañía resulta importante dado el papel que tuvo en los procesos de concentración y reordenación empresarial con el control por el INH de la compañía y posteriormente en la creación de Gas Natural S. A. (véase el capítulo ocho de este libro, así como Ballestero, 2017: 165 y ss.). Conviene destacar aquí el paso de la fabricación de carbón a nafta, la conversión de gas manufacturado a gas natural, la construcción de redes de distribución y la atención y el desarrollo de un mercado potencial muy fuerte, así como la extensión del suministro fuera de Madrid a otras zonas, como Guadalajara o Valladolid.

Por su parte, "en 1843 se constituyó la Sociedad Catalana para el Alumbrado por Gas, antecesora de la que posteriormente se denominaría Catalana de Gas y Electricidad. En su origen estuvo centrada en el suministro de gas para alumbrado público en la ciudad de Barcelona. Se erigió en la primera empresa que produjo gas ciudad en España a partir del carbón" (Castro-Valdivia y Matés-Barco, 2020: 216). La trayectoria de la empresa le ha permitido desempeñar un papel muy relevante, no solo en la historia del gas manufacturado y los cambios técnicos de los procesos de producción de este, sino también, en los años sesenta, con la firma de contratos de suministro de gas natural licuado de Libia y Argelia, y, por tanto, del inicio del gas natural en España. En los diversos apartados de este trabajo, tendremos ocasión de referirnos a aspectos concretos y a su importante papel, en la conformación de la industria del gas en España (Fábregas, 2014 y 2018).

Los años cuarenta

En 1939, el gas vendido fue de 0,132 bcm (Fernández Paradas y Martykánová, 2017: 270). Dos años después, disminuyó ligeramente, pero creció a lo largo de la década y en 1949 era ya de 0,218 bcm, lo que supuso un crecimiento del 65% respecto al año 1939.

En el periodo 1939-1943, la distribución de gas ascendió, en valor medio anual, a 165,94 Mm^3, (0,166 bcm) de los que 114,23 Mm^3 fueron destinados al consumo doméstico (62,9%); 10,50 Mm^3 al alumbrado público (14,1%) y 9,19 Mm^3 a usos industriales (2,6%) y un elevado porcentaje, el 18,7% eran pérdidas[86] (Sindicato Vertical de Agua Gas y Electricidad, 1944: 4).

A lo largo de esa década, el gas para alumbrado público disminuye de forma muy significativa pasando de 12 Mm^3 a 5 Mm^3, lo que supone un descenso del 44% respecto al comienzo de la década, mientras que el doméstico crece de forma continuada pasando de 113 Mm^3 a 162, un aumento del 21%. El consumo industrial es el protagonista, ya que se multiplica por más de cinco, y si bien comienza con cifras muy modestas de 7 Mm^3, termina en 1949 con 39 Mm^3.

En definitiva, y como se puede observar en el gráfico 2, la década posterior a la Guerra Civil, se caracteriza por una clara disminución del uso para alumbrado público, que llega al 3% del consumo total, disminuyendo desde el 9% del comienzo del periodo, y un fuerte crecimiento del consumo industrial que gana cuota desde un modesto 6% a un 19%. El consumo doméstico pierde cuota de mercado a pesar de su crecimiento en valor absoluto, ya que cae del 85% al 78%. Así pues, protagonismo del consumo industrial y fuerte disminución del alumbrado, quedando, al final de la década, un mercado dominado por los usos domésticos (casi un 80%) y un cierto protagonismo de la industria (con cerca de un 20%).

De 1950 a 1970. Gas manufacturado, crecimiento de los GLP y establecimiento de las bases para la introducción del gas natural

La producción de gas canalizado en el año 1950 fue del orden de 0,3 bcm. En el periodo 1945-1955 el crecimiento anual fue del 6,1% y de 1955 a 1964 inferior al 2,2% (Sudriá, 2017: 285). La década de los sesenta en términos de demanda podría caracterizarse por un fuerte aumento del consumo de los gases licuados del petróleo (GLP) que calculados en términos de bcm equivalente de gas natural, crecerían prácticamente de cero, tal y como muestra el gráfico 3[87].

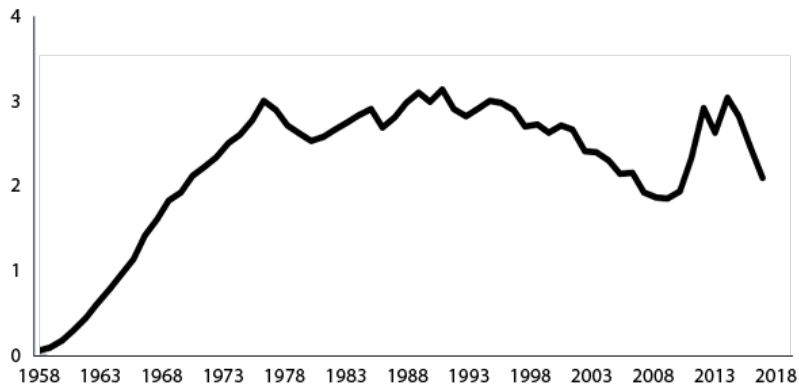
En 1972, en términos equivalentes de gas natural, los GLP suponían una cifra del orden de 2 bcm, valor claramente superior al del gas manufacturado, como se puede ver en el grafico 5 de la evolución general de la demanda total durante el periodo 1971-2020. Tal y como expone Vela (1995: 238), "los gases licuados del petróleo comenzaron a utilizarse en España en 1934 cuando CAMPSA importó de Francia gas envasado en botellas metálicas de 13 kg de carga. Al comienzo de la Guerra Civil existía un parque de 6.000 botellas que en su mayor parte desapareció durante el conflicto".

Para que los GLP empezaran a utilizarse como combustible "se precisó la existencia de producción nacional, lo cual se inició en la refinería de REPESA prácticamente en 1951 y, por otro, que a nivel internacional se desarrollara la tecnología del manejo de este combustible gaseoso" (Tortella et al., 2003: 280). Butano S. A. se crea en 1957 y sus primeros pasos no fueron fáciles, ya que se presentaban dificultades en la creación de la infraestructura comercial y "sin que pasara mucho tiempo, la principal preocupación de Butano pasó a ser el suministro de la creciente demanda de GLP. Vino a dificultar esta situación en 1960 la

introducción de este combustible en los taxis urbanos. En el programa previsto para 1961, las ventas (73.000 toneladas) ya superaban la producción de REPESA (70.000 toneladas)" (Tortella et al., 2003: 262). Hay que tener en cuenta que ya en 1958 se crea un sistema de distribución con agencias locales en once ciudades que se alimentaban desde la planta de REPESA en Cartagena.

Gráfico 3

Consumo de GLP (equivalente en GN en bcm)



Fuente: Elaboración propia basada en Vela (1995: 243 y 256) para los años 1958-1968 y CORES para 1969-2021.

En todo caso, y teniendo en cuenta la relevancia de los GLP en los años sesenta, en esa década el gas manufacturado incrementa su producción en más del doble, experimentando un cambio técnico muy significativo, al pasar de una elaboración mayoritaria con carbón en 1964 a hacerlo con nafta en su práctica totalidad en 1986, pasando de más de 0,3 bcm a mediados de la década a unos 0,6 bcm en 1969 (Alayo y Barca, 2017: 165). Por su parte, Sudriá (2017: 286) refleja cifras del orden de 0,383 bcm en 1960 y 0,710 bcm en 1969 para las producciones de gas manufacturado.

La década de los años sesenta es importante para la introducción del gas natural en España. En 1960 se descubre gas natural en el sondeo denominado Castillo-1, cerca de Vitoria. En noviembre de 1964, Catalana de Gas y Electricidad solicita "una concesión administrativa para la recepción, almacenamiento y regasificación de GNL, así como para la posterior distribución y venta de gas natural en la zona de Barcelona, incluyendo las poblaciones de Vallcarca, Martorell, Tarrasa, Granollers y Mataró". [...] "La solicitud se basaba en los problemas que se venían presentando por la escasez en los suministros de naftas para la obtención del gas manufacturado y a la posibilidad de sustituir este último por gas natural" y se señalaba también que "solo en la ciudad de Barcelona existía un mercado potencial de 0,5 bcm/año" (Ballestero, 2017: 31-32). La concesión fue otorgada por el Ministerio de Industria en mayo de1966.

Y "mientras se esperaba la concesión administrativa, se negoció el oportuno contrato de suministro con ESSO para la adquisición de 1.300 Mm^3/año de gas de Libia y con una duración de 15 años" (Fabregas, 2018: 264). En noviembre de 1965 se establece el contrato entre Catalana de Gas y Electricidad con ESSO para el suministro de 1 bcm de gas durante 15 años (Ballestero, 2017: 32) y la incorporación de ESSO, con un 35% en el capital de la nueva empresa responsable del desarrollo del proyecto, Gas Natural S. A.[88].

El acuerdo es muy relevante en la historia del gas por sus implicaciones para la demanda de esta energía. Puede decirse que es el inicio del proyecto de la planta de Barcelona sustentado en el contrato del gas libio. Un aspecto importante es el volumen contratado, ya que iba dirigido al mercado de la zona de influencia de la planta de regasificación de Barcelona donde existía la infraestructura de distribución de gas manufacturado, pero no de gas natural. Por otra parte, cabe pensar que era necesario contratar volúmenes de consumos significativos que pudiesen absorber el gas contratado. Para ello, el sector industrial ofrecía mayores posibilidades en valor absoluto, con un número relativamente reducido de clientes respecto al mercado doméstico con consumos individuales mucho más modestos. Los datos indican que en el año 1969 existían en el entorno del área de la planta de regasificación

de Barcelona 127 km de canalizaciones en alta presión y en ese año hubo una emisión de gas de 24,7 Mm^3 que fueron destinados a fábricas de gas (8,3 Mm^3), siderurgia y metalurgia (5 Mm^3), vidrio y cerámica (2,9 Mm^3), cemento (4,2 Mm^3), producción de electricidad (2 Mm^3) y otros (2,3 Mm^3) (Sindicato Nacional de Agua, Gas y Electricidad, 1970: 28).

Por tanto, un año clave en la historia de gas natural es 1969, pero también lo fue desde el lado de la demanda, ya que fue el origen de la introducción de gas natural, que con el tiempo acabaría convirtiéndose en el sistema gasista, que será tratado en el apartado siguiente. La envergadura de la gasificación del país con gas natural y el necesario e importante desarrollo de infraestructuras estaba lejos de ser desdeñable. Para Díaz Fernández (2014: 111), “Gas Natural carecía de la dimensión adecuada y de los recursos financieros para abordar la penetración a gran escala del gas natural. Por ello, el ministro de Industria, consciente de la importancia de esta fuente de energía, encomendó al INI a principios de los setenta la creación de la Empresa Nacional del Gas (ENAGÁS) para el desarrollo de las infraestructuras que permitieron la gasificación del país, responsabilizándola del aprovisionamiento, transporte y distribución de gas natural”.

Los años setenta. Gas natural, gas manufacturado

y gases licuados del petróleo

En 1969, en España había 30 fábricas de gas manufacturado y diez años después, 28. En ambos casos el 50% de las mismas se encontraba en Cataluña (Fábregas, 2017: 40). En 1969 se habían producido 0,710 bcm de gas manufacturado, la mayoría de los cuales a partir de nafta (0,573). Derivado de carbón, 0,031 bcm; de otras materias primas, 0,102 bcm, y de fuel óleo y gasóleo 0,004 bcm. En el año 1960, se produjeron 0,384 bcm de gas manufacturado, de los cuales 0,361 lo fueron a partir de carbón; 0,022 bcm, a partir de fuel y gasóleo y ninguna cantidad a partir de nafta; luego la década de los sesenta es la de la incorporación de nafta como materia prima (Sudria, 2017: 286).

La producción de gas manufacturado en la década de los sesenta prácticamente se duplica. Así se pasa de una producción superior a los 300 Mm^3 en 1964 a unos 600 Mm^3 en 1969; asimismo, cambia la estructura de producción en cuanto a la materia prima, ya que, progresivamente, a partir del año 1963 disminuye el uso de carbón y se incrementa el de nafta, de tal manera que "al empezar el año 1970 casi todas las fábricas de gas españolas utilizaban nafta en lugar de carbón" (Alayo y Barca, 2017: 165). El poder calorífico también se modificó, pues, por ejemplo, según los mismos autores, la fábrica de San Martín en Barcelona comenzó a proporcionar un gas de 4.200 $kcal/Nm^3$[89].

Si consideramos en los gases el conjunto de gas natural (GN), gas manufacturado (GM) y gases licuados del petróleo (GLP), se advierte el relevante papel que tienen los GLP, tal y como se puede apreciar en el gráfico 3. El gas natural crece significativamente en la década pasando de 0,3 a 1,7 bcm, multiplicando por seis los volúmenes en la década, pero hay que esperar a mediados de la próxima década para que el gas natural supere en ventas a los GLP

(Vela, 1995: 255).

Debe recordarse que no es hasta el año 1969 cuando empieza a funcionar la planta de regasificación de Barcelona y que uno de los primeros destinos del gas natural fue para aumentar el poder calorífico del gas manufacturado y que en el año 1980 el gasoducto llegaba desde Barcelona a Castellón y Vitoria, pero todavía no estaba en el área industrial de Bilbao, ni en Asturias ni en Madrid (Alayo y Barca, 2011: 356).

En esta década se inicia pues el proceso de transformación de redes y de los aparatos de utilización, el cual durará bastantes años En el apartado de tipos de gases y usos ya se ha apuntado la importancia de los parámetros como el índice de Wobbe y la clasificación de las familias de gases. En último apartado se examinará la evolución de las cantidades de gas manufacturado que convivirá durante años con el gas natural.

Alayo y Barca (2011: 465 y ss.) describen los aspectos técnicos de los cambios necesarios desde las redes de distribución a los aparatos de consumo e indican que "el primer cambio de gas manufacturado a gas natural se hizo en la pequeña red de la ciudad de Figueres y en al año 1972 se empezó a preparar el cambio de gas a los usuarios de Barcelona y las poblaciones que estaban alimentadas por gas manufacturado […]. Un segundo cambio significativo se realizó en el periodo entre los años 1987 y 1991 con un total de 374.000 usuarios cambiados de gas manufacturado a gas natural"[90]. En 1987 en el resto de España, en ciudades como Bilbao, Lleida, Madrid, Málaga, Manresa, Murcia, Palma de Mallorca, San Sebastián, Sevilla, Tarragona, Valencia y Vilanova i la Geltrú, distribuían gas ciudad o gas ciudad con aire propanado o aire metanado.

A comienzos de la década de los setenta se crea ENAGÁS, que va a tener un protagonismo decisivo en el desarrollo del gas en España. Se le encomienda, por un lado, la adquisición del gas tanto nacional como importado y, por otro, acometer la red nacional básica de gasoductos (BOE 623/1972). En cuanto a la importación de gas, ENAGÁS, a partir del contrato de Gas Natural S. A., que no estaba perfeccionado, negocia con la empresa argelina Sonatrach y en agosto de 1975 llegan a un acuerdo en el que se concretan unos suministros de 0,2 bcm en 1975, 0,7 bcm en 1976, 2,5 bcm en

1977, 4 bcm en 1978 y 4,5 bcm en 1979 y siguientes hasta 1998 con cláusula take or pay (Ballestero, 2017: 82). El volumen de 4,5 bcm correspondería a la previsible demanda del País Vasco, Levante y Madrid.

Por otra parte, en 1976 se otorga a ENAGÁS la concesión del gasoducto de Barcelona a Tivisa (Tarragona), de donde partía un ramal hasta Valencia y desde donde arrancaba el gasoducto por el valle del Ebro hasta Guipúzcoa. La longitud total del gasoducto y sus ramales era de 880 km, con una capacidad de 11 bcm y un presupuesto de 9.500 millones de pesetas. En la planificación estaba previsto que el gas llegase a Bilbao en 1977; sin embargo, el desarrollo del gasoducto tuvo notables retrasos y ENAGÁS pensó en el despliegue de plantas satélites para solventar temporalmente el retraso, idea que no prosperó (Ballestero, 2017: 90-91). Las ventas de gas por parte de ENAGÁS se concentraron en dos clientes: Catalana de Gas, para su mercado en la zona de Barcelona (alrededor de 1 bcm/año), y Térmica del Besós, con su central eléctrica conectada por tubería con la planta de Barcelona (alrededor de 0,2 bcm/año). Se mantenía una pequeña actividad de suministro de GNL a plantas "satélites", con volumen que no llegaban a 0,02 bcm/año. Para Ballestero (2017: 90 y ss.):

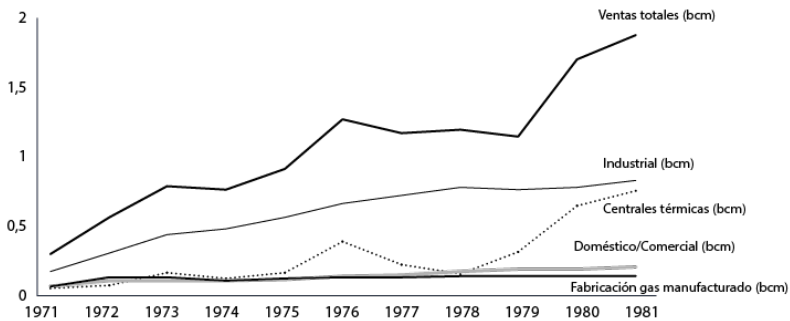
ENAGÁS se enfrentó a enormes problemas a la hora de casar la oferta con la demanda [pero] a partir de 1980 con la puesta en servicio del gasoducto principal y de sus correspondientes ramales, ENAGÁS pudo diversificar sus ventas apareciendo nuevos clientes, en concreto en 1980 tres empresas distribuidoras, tres nuevas centrales eléctricas y 125 industrias. Esta tendencia se confirmó en 1981 con ventas de gas de emisión que sumaron unos 1,8 bcm, habiéndose contratado ventas a unas 300 empresas industriales.

En cuanto a los usos del gas en la década de los setenta, en el grafico 4 puede verse que la industria tiene un fuerte peso, observándose también la volatilidad del consumo de gas en centrales térmicas. Conviene recordar, además, que no se trataba de centrales de ciclo combinado con elevado rendimiento, sino de

centrales convencionales de fuel con rendimiento que podrían ser del 37-38%. En el gráfico 4, se advierte la penetración en el mercado industrial que crece sistemáticamente desde 0,1 bcm, si bien la cuota de mercado es variable debido a las fluctuaciones del consumo de gas en las centrales térmicas. El mercado doméstico no crece significativamente y, de hecho, el peso porcentual también disminuye entre, aproximadamente, el 20 y el 11%.

Gráfico 4

Estructura del consumo por usos, 1971-1981 (bcm)

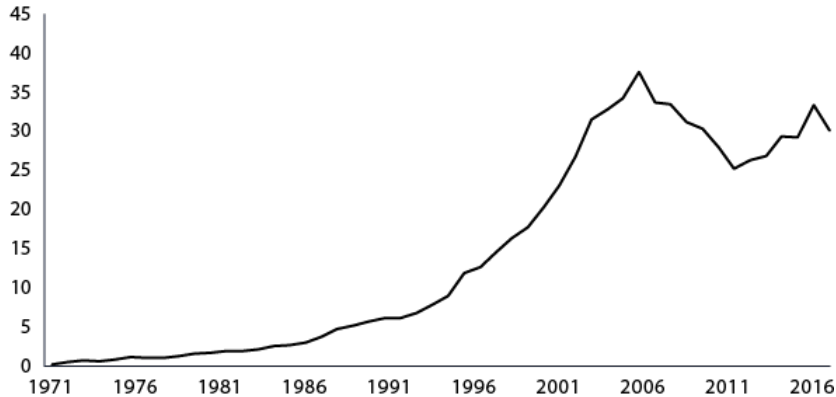


Fuente: Elaboración propia basada en Vela (1995: 269).

El PEN 1975-1985 otorgaba un destacado protagonismo al gas natural que “habría de desarrollarse: sustituyendo al gas ciudad, como combustible desplazando al fuel, como materia prima para la industria química y en el sector siderúrgico en la obtención de pre-reducidos” (Ballestero, 2017: 86). El siguiente plan energético para 1978-1987, PEN-78, fue el primero aprobado por las Cortes democráticas en julio de 1979 y tuvo una revisión en el año 1982, consecuencia en parte de la segunda crisis del petróleo de 1979. Según el plan, el gas pasaría de una demanda de 1,33 millones de tep; es decir unos 1,3 bcm a 5,39 Mtep (5,3 bcm) en el año 1987. La realidad fue muy distinta, tal y como se puede observar en el gráfico 5 (3,18 bcm en 1987).

Gráfico 5

Demanda de gas total, 1971-2020 (bcm)



Fuente: Elaboración propia a partir de Vela (1995: 269) para el periodo 1971-1981, Foro Nuclear para 1982-1983

y SEDIGAS para 1984-2020.

En el año inicial de este último plan energético, los GLP eran los únicos que tenían implantación en todo el territorio con 12 millones de usuarios. En el gas, "existían 28 sociedades de distribución de gas manufacturado, todas ellas de escasa dimensión a excepción de Catalana de Gas y Gas Madrid" (Vela, 1995: 428).

Es pertinente mencionar que el Plan Energético Nacional, PEN-78, "no considera el gas como alternativa en la electrogeneración convencional, en línea con otros países de la CEE, considerando que el gas natural era una fuente de energía demasiado noble para quemarlo en sustitución de combustibles como el fuelóleo o el carbón de baja calidad" (Vela, 1995: 420). En esta línea, la directiva 75/404/CEE ponía restricciones a la utilización de gas natural en centrales térmicas.

Los años ochenta: crecimiento del mercado.

El protocolo del gas

Badosa (1990: 266) define la situación a comienzos de la década: "En el año 1980 el gas natural era una energía reducida con un ámbito meramente regional, con un peso prácticamente irrelevante en el sistema energético español". En ese año el consumo de gas natural en España ascendía a 1,7 bcm, que en su mayor parte estaba destinado a centrales térmicas (0,7 bcm, 44%) y al mercado industrial (también con 0,7 bcm), mientras que el consumo doméstico/comercial se acercaba a 0,3 bcm.

Cinco años más tarde, en 1985, el consumo total era de 2,4 bcm y el industrial se había duplicado para acercarse a 1,4 bcm logrando una cuota de mercado del 58%. En ese año, disminuía ligeramente el consumo en centrales térmicas (0,6 bcm), que representaba una cuarta parte del total, y el mercado doméstico comercial, con 0,4 bcm, suponía un 17% de mercado, cuota similar a la del comienzo de la década.

En el mercado industrial la mayor contribución, en un 70%, fue realizada en ventas directas de ENAGÁS en sectores como la cerámica, la industria química, la siderurgia, la metalurgia no férrea y la automoción:

La industria química (química básica, caucho, papel etc.) pasará de representar el 22% en 1984 al 40% en 1988. La industria cerámica evolucionará desde el 44 al 20%, aunque aumentará sus consumos absolutos. Siderurgia y metalurgia no férrea disminuirán ligeramente su peso relativo del 52 al 12%, mientras el sector de automoción lo incrementará del 6% al 8%. Finalmente, dos sectores no consumidores en 1984, vidrio, alimentación y bebidas, representarán cada uno más del 5% del consumo industrial en 1988

(Badosa, 1986: 99).

Por otra parte, en 1987 Catalana de Gas tuvo unas ventas de 1,1 bcm; Gas de Euskadi, de 0,26 y Gas Madrid, de 0,17. A mediados de los años ochenta se inicia el consumo de gas en cogeneración en la industria, que crecerá de manera algo modesta en lo que queda de década y será en los años noventa, como veremos en el apartado siguiente, cuando experimentará un claro crecimiento.

A comienzos de la década, en 1981, se crea el Instituto Nacional de Hidrocarburos (INH), que va a ser muy relevante en la conformación de la industria. En esta década, fue clave el Protocolo de Intenciones para el desarrollo del gas en España (1985), que supuso un fuerte compromiso para la construcción de infraestructuras gasistas como el gasoducto Burgos-Madrid, a Cantabria y Asturias, la planta de regasificación de Huelva y el gasoducto Huelva-Sevilla, así como la planta de regasificación de Cartagena y el gasoducto Calahorra-Pamplona (Ballestero, 2017: 255), además de suponer el establecimiento de un plan de gasificación para duplicar el consumo en ocho años.

Dos años más tarde, y como resultado del protocolo, se publica la Ley de disposiciones en materia de combustibles gaseosos, conocida como “Ley del gas”. En esta, se mantiene la consideración de servicio público, el régimen de concesiones administrativas y la planificación por el Gobierno, introduciendo el concepto de red nacional de gasoductos.

La política comercial y de precios resultó decisiva. El sistema de precios de cesión permitía una política de captación de mercado a energías competidoras. Las tarifas establecidas por la Administración para usos domésticos y comerciales “se fijan en función de las energías alternativas para cada segmento del mercado: electricidad, GLP y gasóleo C” y las tarifas para usos industriales “evolucionan de acuerdo con los precios de energías alternativas: fuel, gasóleo y GLP. Las tarifas discriminan según uso firme y uso interrumpible” (Badosa, 1986: 97). En este sentido, es indicativo que en el año 1987 “los precios medios de venta industriales se redujeron cerca de un 30% respecto a la media de

1986 y los aplicados a los clientes doméstico-comerciales descendieron como media un 11%. Ello ha sido necesario para mantener la competitividad del gas frente a las energías alternativas" (UNIGAS, 1987).

Por otra parte, permitía una retribución a las compañías distribuidoras que facilitaban el proceso inversor, en bastantes casos, con el apoyo de las instituciones autonómicas o locales.

El régimen de precios interno al sector no forma parte del cuerpo central del Protocolo del Gas aunque en el documento se hace referencia a un procedimiento objetivo de determinación de márgenes de las sociedades distribuidoras y de fijación de precios de cesión de gas de ENAGÁS a dichas sociedades […]. El Ministerio de Industria y Energía estableció inicialmente en 1986 una fórmula compleja que fija los precios de cesión a partir del precio final de venta al público: precio de cesión = PVP - margen de distribución. Por su parte, el margen de distribución es una fórmula polinómica que recoge la totalidad de los costes de las distribuidoras encuadrados en tres conceptos retributivos: margen de distribución = costes de explotación + mermas y autoconsumos + remuneración de los recursos. A su vez, dichos conceptos retributivos se desglosan en diversos componentes, cada uno con un tratamiento específico. Adicionalmente, se establecen límites mínimo y máximo para los precios de cesión de gas a las compañías distribuidoras (Badosa, 1986: 97-98).

En cuanto a gasoductos, en 1986, la red nacional "está integrada por 1.135 km de gasoductos de transporte (72 kg/cm^2) y 500 km de redes y ramales de distribución (4 a 16 kg/cm^2), una vez incorporados los tramos Haro-Burgos y Bermeo-Lemona al gasoducto Barcelona-Valencia-Bilbao" (Badosa, 1986: 101). Los planes de desarrollo consecuencia del protocolo, y según el mismo autor, suponían la construcción de 909 km de gasoductos de transporte y 658 km de redes y ramales de distribución primaria.

Trataremos ahora, siguiendo fundamentalmente la información de

las Memorias Anuales de SEDIGAS, de entresacar algunos elementos que ilustren la evolución en los años ochenta. A comienzos de la década (1982) se firma un acuerdo entre ENAGÁS y el Gobierno Vasco sobre distribución y suministro de gas natural para usos industriales, lo que abre la puerta a un mercado de elevado potencial. En 1987 el gasoducto llega a Madrid, Guadalajara, Palencia y Valladolid; a Sevilla y Santander, en 1988, y a finales de ese año, a Asturias. En Madrid la mayoría de los clientes disponen de gas natural y se avanza en concesiones en áreas de Alicante y Valencia, donde el gas llegó a principios de la década. En el año 1987 se llega a distribuir gas en España en 300 municipios. Se termina la planta de regasificación de Huelva que entra en operación en 1988 y la de Cartagena empezará a operar en 1989, año en el que se empieza a distribuir gas en Pamplona. En cuanto a la demanda, un aspecto de interés es el impulso al plan de reconversión de fertilizantes que sustituye la nafta como materia prima por gas natural y se impulsa el uso del gas natural para la fabricación de amoniaco que pasa de 100 Mte a 1.184 Mte hacia finales de la década.

Con la llegada de infraestructuras de transporte de gas, ramales y redes de distribución a las ciudades y zonas como las citadas se abrían mercados potenciales en el ámbito industrial y doméstico/ comercial, así como el suministro de gas natural como materia prima para la fabricación de amoniaco en Cartagena a través de la planta de regasificación y las plantas de Palos de la Frontera y Puertollano. En la segunda parte de la década de los ochenta, la demanda se incrementa en 3,6 bcm, de los cuales un 65% son debidos a las ventas directas de ENAGÁS (2,35 bcm), con contribuciones de 22 compañías distribuidoras, siendo las más relevantes Catalana de Gas (0,5 bcm), Gas de Euskadi (0,48 bcm) y Gas Madrid (0,22 bcm).

A mediados de la misma década se llega a un acuerdo sobre las diferencias en el contrato de suministro con Argelia. En 1985:

Un acuerdo intergubernamental puso fin al famoso “contencioso del gas”. El contrato fue sustancialmente reducido (en un 30%) y redistribuido en el tiempo; ENAGÁS tuvo que aceptar los nuevos

precios anteriormente admitidos por franceses y belgas, y el Estado español abonó una indemnización de 530 millones de dólares, la mitad aproximadamente en concepto de incumplimiento de la claúsula take or pay y la otra mitad aproximadamente en concepto de retroactividad de los precios a las fechas en que los clientes habían admitido previamente los nuevos niveles (Badosa, 1990: 267).

Hacia finales de la década, en 1987, se llega a un acuerdo con el consorcio que explotará el yacimiento de Troll en Noruega, lo que dará lugar a la conexión por el Pirineo navarro con Europa al comienzo de la próxima década (1993) y el inicio de los suministros de Noruega en 1996. En este contexto, el crecimiento esperado de la demanda se basaba tanto en el crecimiento de los mercados existentes como en la extensión del sistema gasista. Se inicia también el suministro de gas a instalaciones de cogeneración que experimentarán su mayor crecimiento en la próxima década, como veremos en el apartado siguiente.

Como se ha indicado anteriormente, en el año 1982 se procede a la revisión del PEN 1978-1987, que asignaba al gas natural una demanda en el año 1985 de 4.690 ktep, es decir 4,6 bcm. Dicha cantidad suponía un fuerte incremento respecto al consumido en el año 1981 (1,86 bcm). El PEN 1983-1992 establecía como objetivos de energía primaria en el gas pasar de unos 2 bcm en 1982 a 2,87 bcm en 1986, a 4,31 en 1990 y a 4,43 bcm en 1992. Ello suponía incrementar la participación del gas en la energía primaria del 3,1% al 4,6%. Como se ve, el objetivo del consumo de gas en el nuevo PEN 1983-1992 era menos ambicioso, pero se podría calificar de más realista.

En cuanto a la estructura de la demanda, las previsiones apuntaban a que el consumo doméstico/comercial se incrementaría de 0,27 a 0,85 bcm, el industrial crecería fuertemente en valor absoluto de 0,81 a 2,72 bcm, las centrales térmicas disminuirían su consumo desde casi 1 bcm en 1982 a 0,252 y se incorporaría el uso del gas para la fabricación de amoniaco con 0,3 bcm en 1992, incrementándose el uso del gas mediante la distribución mediante plantas satélites que si bien casi duplicarían su volumen, tendrían

un valor absoluto bajo en el contexto de la demanda total, pasando de 0,017 bcm a 0,03 en 1992.

El plan apuntaba al desarrollo de la red de gasoductos, a revitalizar el proyecto SEGAMO, a negociar con Gaz de France la conexión con Europa, la puesta en operación de los yacimientos de gas descubiertos, diversificar orígenes de aprovisionamiento y a impulsar sociedades distribuidoras de gas con la participación de corporaciones locales y autonómicas. También pretendía reducir la vulnerabilidad de los aprovisionamientos energéticos y continuar con la disminución de la dependencia de los productos petrolíferos y para ello, se contaba con el crecimiento del gas natural como energía que contribuyese a estos objetivos. Por lo que se refiere al autoabastecimiento, los planes apuntaban a una importante mejora del mismo, pasando del 2,1% en 1982 al 28,9% en 1992.

Es de interés reflejar lo relativo a la economía y la cobertura de costes; en este sentido, según Vela (1995: 467):

El PEN 83, considera en su documento que, en la alternativa propuesta no es posible la cobertura de los costes totales por los precios de venta al consumidor final como consecuencia de una programada sobrecapacidad de la infraestructura prevista. Cuando en el futuro la demanda inducida por una adecuada red de distribución alcance un determinado volumen, se podrían absorber los costes relativos a la a inversión que ahora ha de financiar el estado […]. Este sacrificio del sector público se hace imprescindible si se quiere conseguir la diversificación de fuentes energéticas por la vía de hacer competitivo el gas respecto a las energías sustitutivas: GLP, gasóleo, petróleo, electricidad o nafta. Así pues, el mantenimiento de un nivel de precios, permanentemente competitivo, impide la financiación vía costes de las infraestructuras y otros componentes ya mencionados[91].

Como se puede apreciar en los gráficos 5 y 7, y en la tabla 1, la década de los ochenta se caracteriza por un crecimiento en el uso del gas natural, aunque cabe distinguir el primer lustro, cuando la

pendiente de crecimiento es menor que en el segundo. Los efectos de la implementación del protocolo del gas, el impulso al mismo en el plan energético y el acuerdo sobre el "contencioso del gas" a buen seguro contribuyeron a ello. El desarrollo de infraestructuras llevó a que el gas dejase de ser regional para implantarse en más zonas del territorio. Puede decirse que en esta década se sientan las bases para futuros crecimientos, como veremos más adelante.

La decada de los noventa. El PEN 1991-2000.

Fuerte crecimiento del consumo

El 13 de septiembre de 1991 se publicaba en el Boletín Oficial de las Cortes Generales el Plan Energético Nacional (PEN) 1991-2000. Entre sus líneas básicas, destacaba el papel del mercado como mecanismo fundamental de asignación de recursos. Tras un capítulo donde se abordaba el contexto internacional, se pasaba revista a las políticas por el lado de la oferta y de la demanda. El plan contenía un capítulo específico dedicado al gas y para el mismo se preveía un fuerte crecimiento de este en la década 1990-2000, de tal suerte que pasase de representar el 5,6% de la energía primaria en el año 1990 al 12% en el 2000. Es decir, duplicar su peso en la energía en una década. Además, se abogaba por su crecimiento basándose en los "imperativos de coste, eficiencia, protección del medioambiente y diversificación energética" y se recalcaba que el 12% al que se aspiraba se encontraría en un nivel inferior al 18,5% de Europa.

Desde el lado de la demanda, el plan se apoyaba fuertemente en el crecimiento por el uso en centrales térmicas, tanto convencionales como de ciclo combinado, con rendimientos muy superiores, así como en el uso de gas en la cogeneración por las ventajas de elevado rendimiento (65%) y de contribución a la autoproducción de energía eléctrica y de vapor. En este campo del uso de gas para generación eléctrica hay que mencionar la derogación en 1990 de la directiva 75/404 que restringía el uso del gas en las centrales térmicas. La mayor penetración del gas en el mix energético descansaba en el pilar fundamental de desarrollo de infraestructuras y así se preveía la extensión de las redes de distribución, la extensión del suministro a Galicia, a las zonas de influencia del gasoducto Sevilla-Madrid a Granada y a Cádiz, y las ampliaciones de las redes desde Valladolid a Salamanca, Zamora, Segovia y León. En esta década se va incrementando el suministro por cisternas de GNL a plantas satélite. Así, en el año 2000, el suministro se

incrementó un 39%, consolidando una tendencia al alza (ENAGÁS, 2000: 39).

Como adelantábamos en el apartado anterior, el uso del gas en cogeneración se incrementa de forma acusada, en línea con el crecimiento de la potencia instalada en este mismo modo. A comienzos de la década, la potencia era más bien modesta y alcanzó cerca de los 1.000 MW en el año 1993, superando los 4.000 MW a finales de la década. Es a mediados de la primera década del presente siglo cuando la potencia instalada en cogeneración alcanza los 6.000 MW, cifra que, con algunas variaciones, prácticamente se mantiene hasta fechas recientes. Consecuentemente, la demanda del gas para cogeneración crece con claridad en la década de los noventa. Desde unos 5 Mte en 1985 a 0,36 bcm en 1990, 0,7 bcm en 1992, 0,98 bcm en 1993, 1,34 bcm en 1994, 1,74 bcm en 1995, 2,21 bcm en 1996, 2,7 bcm en 1997, 3,12 en 1998 y 3,64 bcm en 1999 (SEDIGAS, 1995: 79 y 1999: 53).

Tal y como expone Rodríguez Morales (2022: 55-56):

La mayor parte del parque se desarrolló en los noventa al amparo del RD 2366/1994, dentro del entonces imperante marco legal estable con el precio del gas regulado y unas tarifas de venta en consonancia con el 80% del valor de la tarifa de suministro. La liberalización del sector eléctrico, tras la Ley 54/1997, conllevó un nuevo marco (RD 2818/98). [En la actualidad] el 20% de nuestro PIB industrial fabrica con energía proveniente de la cogeneración, que supone el 12% de la generación total de electricidad del país y que utiliza con la más alta eficiencia el 20% del consumo nacional de gas, esto es el 40% del consumo industrial. La cogeneración es clave para sectores calor-intensivos como el alimentario, papelero, químico, cerámico, refino o textil.

Al comienzo de esta década se sientan las bases para la llegada de las infraestructuras de gas a Extremadura (Protocolo de Intenciones entre el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio y la Junta de Extremadura) y la gasificación de Andalucía (Protocolo entre la

Junta de Andalucía y el ministerio citado), ambos en 1992. Dos años más tarde, se incorpora Portugal al proyecto gasoducto Magreb-Europa y se abren también posibilidades en otros usos como el de la automoción, ya que en 1994 el Ministerio de Hacienda emite una orden ministerial autorizando el uso de gas natural como carburante. En ese año se inicia el suministro de gas natural en los segmentos doméstico y comercial en Bilbao y se suministra gas natural en Málaga y Cádiz mediante plantas satélites de GNL que sustituyen al gas manufacturado de nafta y al aire propanado. En Mallorca, Gesa pone en operación una planta satélite de aire propanado totalmente automatizada.

En el año 1995 el Ministerio de Industria y Energía establece una serie de directrices entre las que conviene destacar el diseño del gasoducto "Ruta de la Plata" (Almendralejo-Cáceres-Plasencia-Oviedo) que permitirá el abastecimiento del mercado gallego desde Oviedo, el reforzamiento del gasoducto en el arco mediterráneo (Cartagena-Barcelona) y de los almacenamientos subterráneos. También avanza la construcción del gasoducto del Magreb y se adjudican las obras que unirán a Córdoba con la frontera portuguesa. Por otra parte, se continúa ampliando la oferta de gas internacional a través de un acuerdo con Trinidad y Tobago y Abu Dhabi, y disminuye el consumo de nafta para la fabricación de gas manufacturado, que también reduce su aportación a la oferta de gas. Así, en ese año, solo se fabricaba gas de nafta en Mallorca y Murcia.

Hay que destacar el suministro de aire propanado en poblaciones como Santiago, Zamora y Lugo, junto con otras de distribución de gas canalizado mediante puesta en marcha de plantas satélite de GNL, como la de León, que se consideran actuaciones puente hasta la llegada del gas natural. Los convenios firmados con comunidades autónomas apuntaban a que todas tuvieran gas natural en 1997.

Asimismo, hay que señalar el comienzo de la incorporación del gas tanto en el sector de la automoción como en el de la climatización. En el año 1996 se pone en operación el gasoducto del Magreb y el yacimiento de Serrablo comienza a funcionar como almacenamiento. Prosigue el incremento del uso del gas en instalaciones de cogeneración y el despliegue de infraestructuras, y

se utiliza también el suministro de GNL a plantas satélites, como en la ciudad de Salamanca, o de aire propanado, como Lugo o Santiago. En ese año se cierra la fábrica de gas manufacturado de Manoteras en Madrid.

En 1997 se conecta la planta de regasificación de Cartagena con el subsistema de Levante (Orihuela, ramales a Murcia y Alicante) y crece el suministro a centrales térmicas convencionales, siendo diez las centrales que utilizaron gas natural ese año. En 1998 se pone en servicio el gasoducto Tuy-Villalba y se inicia el abastecimiento de gas natural a Galicia, reforzándose el suministro a Asturias desde el oeste, mientras que la conexión de Valladolid con Zamora hace posible la llegada de gas a esta ciudad. Asimismo, se incrementa el suministro de aire propanado como consecuencia de cambios en las instalaciones de Mallorca y el suministro a municipios en Galicia, Castilla-León y Aragón. En 1999 entra en operación un importante tramo del gasoducto de la Ruta de la Plata entre Almendralejo-Salamanca, llegando el gas a esta ciudad y se adjudica la construcción de centrales de ciclo combinado en San Roque y Sant Adriá de Besós que empezarán a funcionar en 2001 y 2002, iniciando un camino de construcción de este tipo de centrales que tendrán un importante peso en la estructura de consumo en la próxima década. En su conjunto, es una década de fuerte crecimiento, como se muestra en los gráficos 5 y 7.

En la década de los noventa tuvieron una gran relevancia los compromisos del consumo de gas natural para generación eléctrica. En el empleo de gas en centrales de fuel, tras la crisis del petróleo de la década de 1970, se buscaba la disminución del consumo de este para generación eléctrica y la mitigación de la dependencia del petróleo, que era un objetivo de política energética plasmado en el PEN 1978 y en la posterior revisión de 1982. Este segmento de consumo, si bien con notables altibajos va a terminar por constituir una cuota de mercado muy relevante, como se observa en el gráfico 8. El impulso de la demanda de gas para ciclos, cuyos resultados se apreciarán en la próxima década, tiene en parte su origen en la venta de ENAGÁS a Gas Natural en 1994 cuando una de las dificultades eran los contratos de compra de gas en los que la primera empresa tenía importantes compromisos de suministro. Ballestero (2017: 169 y ss.) describe el proceso que lleva en junio

de 1994 a la firma del “Protocolo de intenciones para el uso del gas natural en la generación eléctrica en España” en el que se acordaba lo siguiente:

Volumen global a ser consumido por el sector eléctrico: 1,1 bcm en 1996, 2,5 bcm en 1997, 3,7 bcm en 1998, 4,9 bcm en 1999 y 4,9 bcm en el año 2000. Cada empresa eléctrica suscribirá un contrato con ENAGÁS basado en un contrato tipo elaborado por el Ministerio de Industria y Energía que hará el seguimiento de estos. Se fijan las localizaciones de 24 grupos de generación eléctrica en trece emplazamientos prioritarios y que estarán en el área de influencia de la Red Básica de Gasoductos actual y futura.

Como las partes no llegaron a un acuerdo, para determinar el precio, se recurrió al arbitraje del entonces ministro de Industria y Energía, Juan Manuel Eguiagaray, que “fijó para 1996 la cifra de 1,687 pesetas/termia (4,25 dólares MMBTU), al cambio de 1 dólar (100 pesetas) revisable anualmente en el futuro. Este precio se situaba en un punto intermedio entre el defendido por ENAGÁS (1,79 pesetas/termia) y el solicitado por el sector eléctrico (1,57 pesetas/termia)”.

Al final de este periodo hay un conjunto de normativas, comunitarias y nacionales, que pone las bases para la liberalización y cuyos efectos se verán en la próxima década. En la regulación comunitaria es muy relevante la Directiva 98/30/CE sobre normas comunes para el mercado interior de gas natural con el objeto de desarrollar el mercado único de gas. La apertura del mercado se llevó a cabo permitiendo, a un segmento de clientes, elegir suministrador y contratar libremente. Además, la directiva estableció una apertura gradual que se iniciaba en el año 2000 con un requisito del 20% del total del mercado (Álvarez Pelegry y Balbás, 2003: 251 y ss). Otro instrumento clave fue el principio de acceso de terceros a las redes (infraestructuras), el ATR, que obligaba a los propietarios de las redes de transporte y distribución de gas natural a permitir a terceros agentes (suministradores, importadores, comercializadores y clientes elegibles) el acceso a sus

redes en términos equitativos y no gratuitos. El acceso debía llevarse a cabo mediante contratos pudiendo ser estos negociados o regulados. También estableció la separación de actividades (unbundling).

La normativa española desarrolló entonces los principios de la Directiva 98/30, si bien hacia finales de 1996 y 1997 España ya había establecido ciertas medidas liberalizadoras. El Real Decreto 2033/1996 estableció un cierto sistema de ATR negociado donde se consideraban clientes cualificados los que tenían un consumo anual superior a 1,2 Mm^3/día. Prácticamente, un año más tarde, el Real Decreto 1914/1997 reducía los umbrales para ser consumidor elegible (a 25 Mm^3/año) e incluía entre estos a las centrales generadoras de energía eléctrica.

Se llega así a la Ley 34/1998 de 7 de octubre. Entre otros aspectos, la ley incorpora la figura del comercializador, que agrupa consumos y vende directamente a los clientes elegibles o cualificados, establece el calendario gradual de apertura del mercado y modifica el régimen de acceso mediante un sistema regulado con peajes aprobados por el Gobierno (que se fijan por orden ministerial en marzo del año 2000). Otro aspecto fue el de la separación jurídica y contable de las actividades (reguladas y no reguladas) y la incorporación de procedimientos para la concurrencia en las autorizaciones de construcción y explotación de gasoductos de transporte. La ley crea, además, la Comisión Nacional de la Energía y establece que el entonces Ministerio de Economía apruebe las normas de gestión técnica del sistema.

Debido a la relevancia en el desarrollo de los gasoductos de transporte y las redes de distribución y para el equilibrio económico financiero del sector es importante el Real Decreto 949/2001 que establece un régimen económico integrado para el sector del gas natural; por otra parte, se debe recordar que, en el proceso de liberalización, las compañías comercializadoras pudieron disponer del 25% del contrato por gasoducto con Sonatrach, gracias a lo establecido en orden ministerial de junio de 2001, lo que permitió a seis compañías acceder a un volumen de 4,25 bcm hasta diciembre de 2003 (SEDIGAS, 2001).

Por otra parte, la normativa cambió el sistema tarifario, lo que

supuso una modificación muy sustancial del anterior sistema de precios, para el consumidor al que nos hemos referido en apartados anteriores, que estaban referenciados a los usos. Se pasa a un sistema que distingue el mercado regulado del liberalizado y donde los precios se forman teniendo en cuenta los peajes y cánones que se fijan para estos criterios retributivos. Para el suministro a tarifa, se determina en función del denominado “coste de la materia prima” y los precios de gas tienen en cuenta los niveles de presión y los volúmenes de consumo (para más información, véase Álvarez Pelegry y Balbás, 2003: 264 y ss.).

A continuación, examinaremos los efectos sobre la demanda del gas natural derivados de los importantes cambios acaecidos en esta década.

El siglo XXI: fuerte crecimiento de la demanda

y efectos de la crisis

La primera década del siglo XXI experimenta un fortísimo crecimiento de la demanda, que practicante se duplica, pasando de unos 17 bcm en el año 2000 a 34,4 bcm en 2010, con un máximo de 38,6 en al año 2008, tal y como se puede apreciar en los gráficos 5 y 7, aunque también se aprecian las consecuencias de la crisis económica del año 2008, ya que la demanda cae desde entonces hasta el año 2013.

Este crecimiento es en gran parte el resultado del proceso liberalizador. En concreto, en lo que se refiere a la evolución de la demanda de gas y la estructura de consumo, se podrían identificar como elementos explicativos la entrada de nuevos operadores en la comercialización del gas, y la de nuevos agentes en las infraestructuras (fundamentalmente plantas de regasificación), así como muy fuerte consumo de gas en ciclos combinados, además de la intervención de otros factores tales como la liberalización del sector eléctrico, la necesidad de nueva potencia eléctrica ante crecimientos importantes de la demanda de electricidad, la elección de la tecnología de ciclos combinados por baja inversión especifica por MW, su elevado rendimiento, los bajos costes de operación y mantenimiento, y los precios del gas que, en parte relacionados con el petróleo, oscilaban en torno a los 20 dólares/barril en los mercados internacionales.

En conjunto, en la primera década no solo se aprecia un gran impulso a la demanda, sino que también se experimenta un cambio en la estructura de consumo. Los ciclos combinados contribuyen al incremento de la demanda total y la primera década del siglo XXI es testigo de un fortísimo crecimiento de estos. Las construcciones de ciclos combinados se llevan a cabo por un conjunto numeroso de agentes, no solo los incumbentes, sino también otras empresas de

grupos energéticos internacionales u otros.

En el año 2003 se incorpora la primera de las centrales de ciclo combinado de San Roque, en mayo de ese año, cinco más (en Barcelona, Cádiz, Navarra y Castellón); en junio, otra en Barcelona y antes de final de año, dos más en el País Vasco. En el mismo año el consumo de gas en ciclos combinados fue de 32,1 TWh y de 0,90 TWh en térmicas convencionales. El crecimiento en el consumo para ciclos casi se triplicó respecto al año anterior, que fue de 11,2 TWh (ENAGÁS, 2003: 45).

En el año 2004 se incorporan nueve ciclos combinados más, por lo que a finales de año había 21 ciclos que consumen 58,73 TWh, y 7,94 TWh las térmicas convencionales. El número de ciclos combinados llega a 54 a finales del año 2008 y dos años más tarde a 66. Los consumos, sin embargo, no crecen en ese periodo, ya que fueron de 184,60 TWh en 2008 y de 134,50 en 2010 (ENAGÁS, 2010).

Entre los años 2000 y 2020 el consumo de gas para uso industrial se incrementa en valores absolutos, pasando de 106,38 TWh PCI a 180,02 TWh (Fundación Naturgy, 2020) y tiene un peso muy fuerte en la estructura del consumo total de gas natural, en el rango del 60-70%, salvo en los años anteriores y posteriores a la crisis de 2008. Todo ello apunta a la notable elasticidad del consumo de gas, a la demanda de sus productos finales y de los precios. La industria es gran demandante de energía térmica y dentro de esta, el gas natural suministra más del 60%. Según la Fundación Naturgy (2020: 45-55), se puede distinguir en el consumo de gas en la industria el uso como energía final, que en el año 2018 supuso el 55,9%, en la cogeneración (39%), y como materia prima, cerca del 3%. El refino supuso tan solo en torno al 2% el consumo de gas en la industria. El estudio además identifica cuatro sectores industriales relevantes, por su peso industrial y sobre todo por el consumo de gas: alimentación y bebidas, químico, minerales no metálicos y el de pasta, papel y cartón.

¿Cuáles son las necesidades energéticas de estos sectores? En el sector de la alimentación y las bebidas, las demandas térmicas más habituales son las necesidades de vapor para los procesos de cocción, esterilización, pasteurización y secado, que no suelen

superar la temperatura de 250 ºC. En este sector se utiliza también el gas de salida de la turbina de gas de las cogeneraciones para producir vapor. En el sector químico, las necesidades son también de vapor con temperaturas entre 160 y 240 ºC para procesos como los de evaporación, destilación, extracción o cristalización y las necesidades de aire caliente para los procesos de secado y temperaturas entre 300 y 350 ºC.

En la fabricación de vidrio, cemento, cal, ladrillos, tejas y productos cerámicos, la demanda térmica es de aire caliente (150-250 ºC) para el secado de estos materiales, y en la fabricación de azulejos y baldosas, donde el requerimiento de temperaturas es mayor (550-650 ºC). También se necesita vapor saturado para la extrusión de piezas cerámicas (160-170 ºC) y aire caliente, en torno a 1.200 ºC para la cocción de material cerámico (1.500 ºC para la fusión del vidrio y 560 ºC para el recocido). Por último, en el sector de pasta y papel, se requiere vapor para los procesos de cocción, en los digestores para la producción de pasta de papel (temperaturas no superiores a 200 ºC) y vapor en las máquinas de papel (no superior a 260º).

Puede observarse que las necesidades de vapor, aire caliente y de combustión para procesos necesitan elevadas temperaturas que no son obtenibles en todos los casos con la electricidad (suele citarse el umbral de 300 ºC y también hay que considerar la eficiencia global del proceso). Estos aspectos son relevantes ante el reto de la descarbonización de la industria y del papel del gas natural como energía fósil ante la sustitución por otras energías como el biometano o el hidrógeno.

Durante estas dos últimas décadas, el gas natural ha ganado peso en la satisfacción de las necesidades térmicas en las industrias. Así, en al año 1990, el gas natural cubría un 23% de las necesidades energéticas en la industria, los productos petrolíferos el 39%, el carbón el 25% y las renovables el 12%. En el año 2018 el gas natural creció fuertemente para satisfacer la demanda de energía final térmica, ya que supuso el 59%, disminuyendo el porcentaje del carbón (9%), el de los productos petrolíferos (21%) y las renovables (10%) (Fundación Naturgy, 2020: 47).

Solo los cuatro sectores mencionados consumieron en el año 2018

el 70% de gas natural utilizado directamente en los procesos de fabricación, además de utilizar de una manera importante la cogeneración, a la que ya nos hemos referido anteriormente. Así, en el año 2018, la cogeneración supuso un 58,5% del consumo de gas en el sector de la alimentación, un 64,5% en el de la fabricación de pasta y papel, un 35,2% en el sector químico y un 17,1% en el de minerales no metálicos.

A lo largo de las dos primeras décadas del siglo XXI, porcentualmente, el consumo de gas en la industria respecto a la demanda total experimentó variaciones, en parte debidas a las fuertes fluctuaciones del consumo de gas para la generación eléctrica, situándose en un rango del orden del 40 al 75%. Con una perspectiva algo más amplia y tomando como referencia el periodo de casi 30 años desde 1990 a 2018, el gas natural gana cuota en el sector industrial, ya que crece desde casi el 23% al 59% a costa de los productos petrolíferos. Aparte de los ya citados, salvo el de la pasta y el papel, crece el uso en los de transformados metálicos, textil, siderurgia, minerales no metálicos, metalurgia no férrea, industrias extractivas, construcción y equipos de transporte (Fundación Naturgy, 2020: 48).

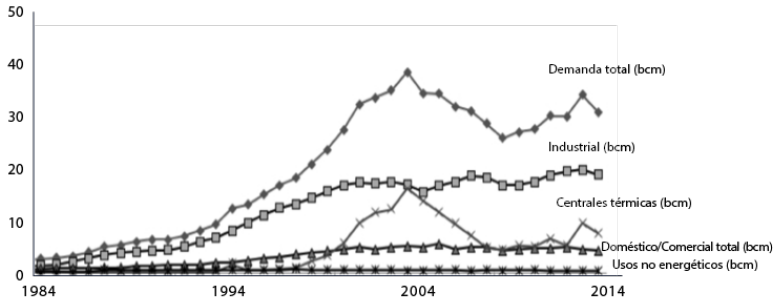
El consumo de gas para la industria crece sistemáticamente hasta el año 2008, tal y como se puede ver en el gráfico 6. Sigue una pauta similar al uso de gas para el consumo doméstico y comercial. El gas natural termina siendo el único tipo de gas, ya que el gas manufacturado deja de consumirse hacia el año 2000 y el aire propanado prácticamente es inexistente una década después (gráfico 8). El consumo de gas equivalente de los GLP disminuye en la primera década del siglo XXI y si bien se recupera en la segunda, no llega a superar los niveles máximos de los años noventa (gráfico 3).

El suministro de gas por cisternas a plantas satélites, al que nos hemos referido en el apartado anterior, continúa creciendo. Así, en el año 2015, ascendió a 11 TWh con 869 destinos y en el año 2020, se atendían 1.427 destinos de plantas satélites con 46.124 cisternas cargadas y 13,3 TWh de suministros. El gas destinado a la automoción ha ido ganando terreno a lo largo de esta última década, con un consumo de 3 TWh durante 2020, distribuidos entre

el transporte terrestre (tres cuartas partes del total) y el transporte marítimo (una cuarta parte) (ENAGÁS, 2020: 14-16).

Gráfico 6

Evolución del consumo por usos, 1981-2020



Fuente: Elaboración propia basado en SEDIGAS.

Demanda y usos del gas. Una perspectiva histórica

desde la situacion actual

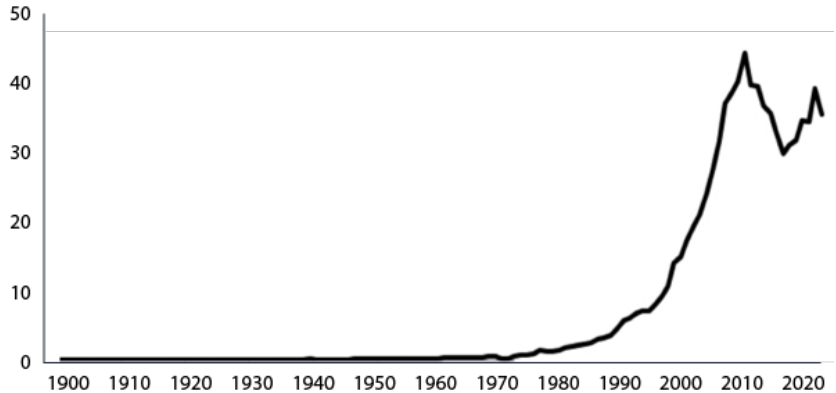
Dado el periodo de 120 años que se examina en este trabajo y los volúmenes que se utilizan en la actualidad se ha optado por referir, en la mayoría de los casos, las series de demanda a los bcm. Por un lado, se representa una serie completa, que permite ver en perspectiva la demanda histórica del uso del gas en España, y, por otro, se han realizado dos gráficos para representar este periodo de tiempo[92].

En el gráfico 7 se presenta la evolución de la demanda de gas en el periodo 1900-2020[93]. Lo primero que llama la atención es que, desde la perspectiva de más de un siglo, la demanda no crece con claridad hasta la década de los setenta que es cuando se incorpora el gas natural. Ciertamente, con anterioridad a la llegada del gas natural en el periodo 1901-1969, el gas manufacturado comienza a crecer de una forma más clara en la década de los cincuenta, pero es en la de los sesenta en la que, como se puede observar en el gráfico 1, el gas (manufacturado) crece con claridad. Sin embargo, desde la perspectiva de este siglo ese crecimiento no parece relevante, como se puede apreciar en el grafico 7.

No se realiza en este trabajo, tal como se ha indicado más arriba, un análisis exhaustivo de los factores explicativos, si bien se han ido apuntando varios en el examen de la evolución por periodos. Con todo, parece claro que con anterioridad a los sesenta el cambio de tecnologías de producción de gas manufacturado y el crecimiento económico de mediados de los cincuenta, y sobre todo de la década de los sesenta, podrían ser factores que explicasen la situación. Como hemos visto anteriormente, los GLP crecen fuertemente, apoyados por una filosofía logística de despliegue simultáneo en diferentes lugares, sin la necesidad de construir gasoductos de transporte y distribución.

Gráfico 7

Demanda de gas total, 1900-2020 (bcm)



Fuente: Elaboración propia a partir de Martínez y Mirás (2016) para el periodo 1901-1931; Sindicato Vertical de Agua, Gas y Electricidad (1944: 5) para 1931-1938 (1944: 5); Fernández-Paradas y Martykánová (2017: 16) y Sudría (2017: 285-87) para 1956-1967; Foro Nuclear para 1982-1983; y SEDIGAS para 1984-2020.

La década de los setenta supone un comienzo de crecimiento, pero limitado al área de Barcelona, de ahí que, como se puede observar en el gráfico 5, la pendiente de crecimiento vista en la perspectiva del largo plazo no es muy acusada. Sin embargo, los valores iniciales y finales suponen un fuerte crecimiento a juzgar por la tasa compuesta por por periodos que se pueden ver en la tabla 1. Para la década de los ochenta, el grafico 5 nos permite advertir un crecimiento aparentemente suave que cobra mayor pendiente en la década siguiente. El factor explicativo fundamental provendría del protocolo de 1985, y sobre todo de su implementación, en lo que supuso de desarrollo de infraestructuras de transporte y distribución y una política comercial a la búsqueda sistemática de mercado para

sustituir a los derivados del petróleo.

A finales de la década de los ochenta, hay que destacar la influencia de la ley de hidrocarburos, unida al importante despliegue de construcción de ciclos combinados. El elevado rendimiento de estos, la baja inversión específica, las ventajas de modularidad y de eficiencia en costes de operación y mantenimiento, en un contexto de necesidad de nueva potencia para instalar en el sistema eléctrico y de precios del petróleo bajos, dieron como resultado un crecimiento inusitado del consumo de gas para la generación eléctrica. En el grafico 8 se ve con claridad como en la estructura de consumo el gas para ciclos combinados escala posiciones en la primera década de este siglo para llegar al 40% de la demanda total, a expensas de que el consumo industrial disminuya su porcentaje, ya que como se puede observar el mercado doméstico, en términos relativos, se estabiliza y pierde cuota.

El gráfico 8, que se ha elaborado desde el año 1984, al 2020, por disponer de datos homogéneos para ese periodo, pone de manifiesto también la pérdida de importancia relativa del gas para usos no energéticos y el elevado peso que tiene el mercado industrial, así como las notables oscilaciones que experimenta el consumo de gas para ciclos combinados. La caída de cuota del consumo para generación eléctrica partir del año 2009 lleva a que vuelva a recobrar mayor peso el gas para la industria.

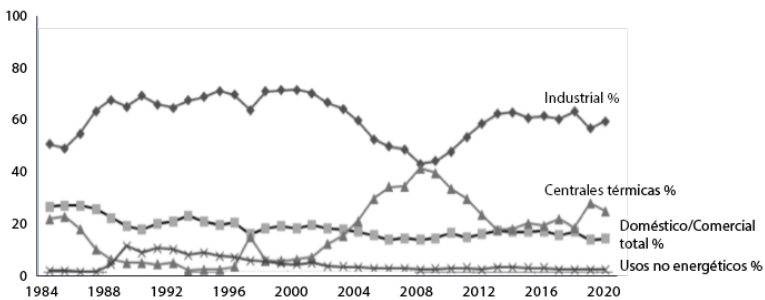
En términos de crecimientos anuales compuestos[94] (CAGR, Compound Annual Growth Rate), que aparecen recogidos en la tabla 1, se pueden destacar dos grandes periodos. El primero que va desde comienzos del siglo XX hasta la llegada del gas natural (1901-1968), en el que el crecimiento anual es del 2,3%. Y el segundo, desde 1969 hasta 2020, donde el crecimiento anual se multiplica por cuatro, siendo del 8%. En la tabla 1 se destaca también el periodo que va desde el año siguiente al protocolo del gas (1986) hasta la actualidad (2020), con un crecimiento del 7,3% anual.

El periodo de comienzos de siglo XX hasta la finalización de la Guerra Civil es de estancamiento. Tras la Guerra Civil, el gas manufacturado va creciendo al 4,2% hasta la llegada del gas natural. Con la llegada de este, la tasa de crecimiento anual

aumenta (9,7%) y crece todavía más tras 1985, llegando a crecimientos de dos dígitos (12,6%) hasta la crisis de 2008. Recordemos que en el año 2008 se logra un máximo histórico seguido de una pronunciada caída que no se recupera hasta el año 2013, de ahí que el periodo desde ese máximo hasta la actualidad sea de ligero crecimiento, ya que hay una recuperación en 2013.

Gráfico 8

Estructura porcentual de usos del gas, 1984-2020



Fuente: Elaboración propia basado en memorias anuales de SEDIGAS.

Tabla 1

Tasas de crecimiento de la demanda

total de gas (CAGR), 1901-2020

Periodos	Tasas de crecimiento (%)
1901-1939	0,3
1940-1968	4,2
1969-1985	9,7
1986-2008	12,6
2009-2020	1,0

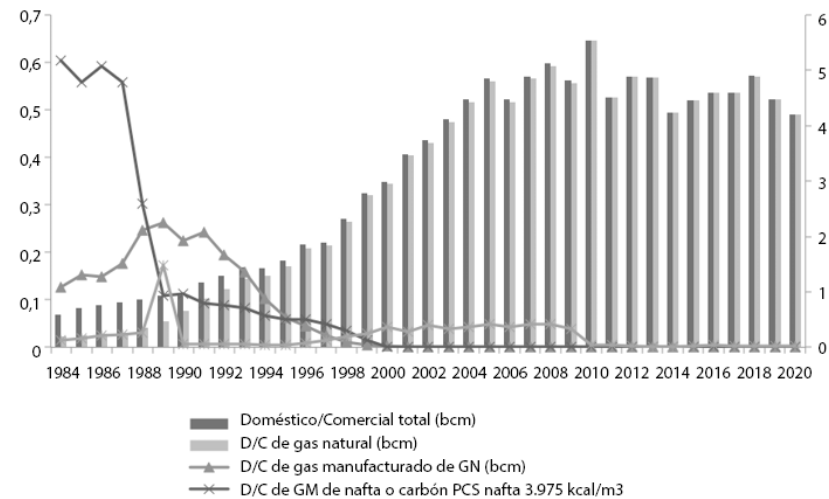
1901-1968	2,3
1986-2020	7,3
1969-2020	8,0

Fuente: Elaboración propia.

El gráfico 9 permite completar estas reflexiones. En el eje izquierdo se representan los consumos de gas manufacturado de nafta o carbón[95] y el aire propanado, así como el uso del gas natural para reforzar las emisiones de gas manufacturado. En el eje derecho se representa la demanda total de gas doméstico/comercial y la de gas natural suministrado en ese segmento de mercado. Como ya se ha dicho, el gas manufacturado experimenta su declive en los años noventa para terminar desapareciendo con el comienzo del nuevo siglo. Sin embargo, el aire propanado mantiene una cierta contribución hasta finales de la primera década del siglo XXI.

Gráfico 9

Gas doméstico/comercial por tipos de gas, 1984-2020 (bcm)



Fuente: Elaboración propia basada en memorias anuales de SEDIGAS.

Esta evolución de carácter general entre el paso o la transición entre distintos tipos de gases puede ilustrase con un caso concreto. Se trata del consumo de gas en Cádiz, donde Fernández Paradas (2015:

87 y ss.) periodiza la actividad de la industria de gas en esta ciudad comenzando con un periodo entre dos siglos (1882-1912), al que denomina “de competencia por el suministro energético”. El periodo siguiente, 1913-1923, lo califica de “pactos necesarios en unos años de grandes dificultades para la industria del gas”. En los diez años siguientes, 1924-1935, se ha pasado “del crecimiento al estancamiento”. Tras la Guerra Civil, estudia tres décadas, 1940-1970, que califica de “crisis del gas de carbón e inicio de la transición tecnológica”, para llegar a 1970-1993, donde se da el paso del gas de carbón y nafta al de aire propanado. Y termina su estudio con la llegada del gas a Cádiz (1993-2012).

Evidentemente, las circunstancias de cada zona son diferentes, pero puede resultar de interés este recorrido para ilustrar la evolución en los aspectos de producción y de demanda con el conjunto de la demanda del país que los gráficos de este trabajo han ido poniendo de manifiesto.

Bibliografía

Alayo, J. C.

y

Barca, F. X.

(2011): La tecnología del gas a través de su historia, Barcelona, LID-Fundación Gas Natural Fenosa.

— (2017): “

Las técnicas de fabricación utilizadas en las fábricas de gas españolas (1842-1972)”, en Rodríguez, B. et al. (eds.), Globalización, nacionalización y liberalización de la industria del gas en la Europa latina (siglos XIX-XXI), Madrid, Marcial Pons, pp. 141-169.

Álvarez Pelegry, E.

y

Balbás, J

. (2003): El gas natural del yacimiento al consumidor, Madrid, CIE DOSSAT.

Arroyo Huguet, M

. (1996): La industria del gas en Barcelona 1841-1933, Barcelona, Ediciones del Serba.

— (2003): “Gas en todos los pisos. El largo proceso hacia la generalización de consumo doméstico del gas”, Scripta Nova, nº 146.

Badosa, J.

(1986): “Gas natural en España: la energía de los años 90”, Papeles de Economía Española, nº 29, pp. 88-109.

— (1990): “El gas natural en la década de los ochenta”, Revista Economistas, nº 47, año IX, pp. 264-269.

Ballestero, A.

(2017): El gas natural en España, Madrid, LID Editorial.

Boada, C.

(1983):

“

El INH en la política energética española”, Papeles de Economía Española, nº 14, pp. 152-157.

Castro-Valdivia, M.

y

Matés-Barco, J. M.

(2020): “Catalana de Gas y Electricidad (1960-1969). Las transformaciones de una década”, en Bartolomé Rodríguez, I. et al. (eds.), Cercanas pero distintas. La desigual trayectoria de la industria de gas en las regiones del sur de Europa (siglos XIX-XX), Madrid, Marcial Pons, pp. 215-239.

Cores

(1969-2021): Estadísticas. Series actualizadas. Consumo de productos petrolíferos por grupo. GLP’s.

Díaz Fernández, J. L.

(2014): “Los hidrocarburos en España. Cincuenta años de historia”, Economía Industrial, nº 394, pp. 103-115.

ENAGÁS (1988-2020): Informes y Memorias Anuales.

Fábregas, P. A.

(2014): Gas Natural Fenosa, de Barcelona al mundo. Los primeros 170 años de historia, Barcelona, LAIA.

— (2017): “La estrategia de la implantación de la industria del gas en España”, en Rodríguez, B. et al. (eds.), Globalización, nacionalización y liberalización de la industria de gas en la Europa latina (siglos XIX.XX), Madrid, Marcial Pons, pp. 21-42.

— (2018): Naturgy 175 años de compromiso con la energía y la sociedad, Barcelona, Planeta.

Fernández Paradas, M.

(2011): “The gas industry in Málaga (1854-2009)”, Quaderns D’História de L’Enginyeria, XII.

— (2015): La industria de gas en Cádiz (1845-2012), Sabadell, LID Editorial.

Fernández Paradas, M.

y

Martykánová, D

. (2017): “La industria del gas en España en los años 1940 en el contexto de Europa”, en Rodríguez, B. et al. (eds.), Globalización, nacionalización y liberación de la industria del gas en la Europa latina (siglos XIX-XXI), Madrid, Marcial Pons, pp. 257-278.

Foro Nuclear

(1985-1992): Energía, Foro de la Industria Nuclear, Madrid.

Fundación Naturgy

y

Lonjastec Energía

(2020): El gas natural en la Industria, Madrid.

López Sopeña, J. E.

(2001): Manual de instalaciones de GLP, Madrid, CEPSA ELFGAS S. A.

Martínez López, A.

y

Mirás Araujo, J.

(2016): “Difusión y consumo de gas y electricidad en España durante la transición energética, 1901-1934”, disponible en https// www.aehe.es.

Rodríguez Morales, J

. (2022): “Cogeneración: más energía industrial para España”, Cuadernos de Energía, nº 68, abril.

Santana, J.

(1989): Asturias, una historia del gas de alumbrado, Oviedo, Hidroeléctrica del Cantábrico.

Sedigas

(1980-2021): Memorias anuales, Madrid.

Simón Palmer, M. C

. (1989): El gas y los madrileños, Madrid, Espasa Calpe.

Sindicato Nacional de Agua Gas y Electricidad

(1944): Estudio técnico-Estadístico sobre la Industria Española de Gas, Madrid.

— (1970): La industria de gas en España en cuadros y gráficos. Periodo 1964-1969, Madrid.

Sudriá, C.

(1983): "Notas sobre la implantación y el desarrollo de la industria del gas en España, 1840-1901", Revista de Historia Económica, nº 2, pp. 97-118.

— (2017): "El butano ¿gas de los pobres? Notas sobre el papel del gas butano embotellado en el desarrollo energético de España", en Rodríguez, B. et al. (eds.), Globalización, nacionalización y liberalización de la industria de gas en la Europa latina (siglos XIX-XX), Madrid, Marcial Pons, pp. 280-315.

Tortella, G.; Ballestero, A. y Díaz Fernández, J. L.

(2003): Del monopolio al mercado. La historia de la industria petrolera española, Madrid, LID Editorial.

Unigas

(1988-1990): Informes anuales.

Vela, A. (

1995): El gas como alternativa energética, Madrid, Alianza Editorial.

Sobre los autores y autoras

Eloy Álvarez Pelegry

Académico de número de la Real Academia de Ingeniería. Doctor ingeniero de minas por la Escuela Técnica Superior de Ingenieros de Minas de Madrid, licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid y diplomado en Business Studies por la London School of Economics. Ha desarrollado su carrera profesional en el ámbito de la energía, en empresas como ENAGÁS, Unión Fenosa y Unión Fenosa Gas, donde fue secretario general. En la universidad, en la actualidad es profesor ad honorem en la Escuela Técnica Superior de Ingenieros de Minas y Energía; ha sido director de la Cátedra de Energía de Orkestra en la Universidad de Deusto y director académico del Club Español de la Energía. Miembro de diversos comités nacionales e internacionales de energía, es además autor de numerosos artículos y de varios libros sobre energía.

Manuel Bravo

Doctor en Química Técnica, MSc. en Biochemical Engineering y MBA por Euroforum. Actualmente es miembro de Secot (Seniors Españoles para la Cooperación Técnica); ha colaborado con el Fondo de Emprendedores de Fundación Repsol y con el Institut Cerdá como consejero técnico de Energía y Medio Ambiente. Durante su carrera profesional ha ocupado puestos de dirección en la Fundación Repsol, Europia (Asociación Europea de Empresas de Refino), procesos de refino en la unidad de Refino Europa de Repsol, desarrollo de procesos en el Centro de Investigación de Repsol e investigación y desarrollo de Enfersa (Empresa Nacional de Fertilizantes). Es coautor de varias publicaciones sobre amoniaco, biocombustibles, movilidad sostenible y la industria del petróleo, entre otras.

Mercedes Cabrera

Catedrática emérita de Historia del Pensamiento y de los Movimientos Sociales y Políticos en la Universidad Complutense de Madrid. Autora de La industria, la prensa y la política. Nicolás María de Urgoiti (1869-1951); Juan March 1880-1962 (2011); Jesús de Polanco (1929-2007). Capitán de empresas; 11 de marzo de 2004. El día del mayor atentado en la historia de España. Coautora con Fernando del Rey de El poder de los empresarios. Política y economía en la España contemporánea (1875-2010).

Francisco Contreras-Pérez

Doctor por la Universidad de Sevilla y profesor de Historia Contemporánea en la Universidad de Huelva; es director del Máster Interuniversitario en Análisis Histórico del Mundo Actual. Sus publicaciones y líneas de investigación giran en torno a los estudios migratorios contemporáneos, la historia de la empresa en el siglo XX y la historia cultural de la corrupción; participa como investigador en varios proyectos de I + D + i.

Pablo Díaz Morlán

Catedrático de Historia Económica en la Universidad de Alicante, donde lleva veinticinco años impartiendo clase. Su especialización es la historia empresarial, campo sobre el que ha publicado seis libros y numerosos artículos y capítulos de libro tanto en España como en el extranjero. Sus líneas de investigación actuales se centran en la siderurgia española y europea, la reconversión industrial y las consecuencias económicas del terrorismo.

Gloria Quiroga

Profesora de Historia Económica en la Universidad Complutense. Especialista en historia antropométrica, en la relación entre desarrollo económico y educación y en los determinantes de la

empresarialidad. Entre sus publicaciones destacan artículos en revistas científicas nacionales y extranjeras y libros como Yo aprendí a leer en la mili, que fue galardonado con el Premio Investigación Ejército 1998; Entrepreneurship and growth: an international historical perspective; Cataluña en España: historia y mito; Trazas y negocios. Ingenieros empresarios en la España del siglo XX y La semilla de la discordia. El nacionalismo en el siglo XXI.

Manuel Peña

Catedrático de Historia Moderna en la Universidad de Córdoba. Es autor de diversos estudios sobre la figura de Demetrio Carceller Segura, y ha coordinado junto a Encarna Lemus el volumen Alianzas y propaganda durante el primer franquismo (Ariel, 2019).

Raúl Molina Recio

Doctor en Historia y profesor titular de Historia e Instituciones Económicas de la Universidad de Extremadura. Es especialista en historia moderna e historia económica, y ha dedicado sus investigaciones al estudio de la nobleza, la economía nobiliaria, la demografía, el poder y la historia de la familia. Dentro de las líneas de trabajo en historia económica se ha centrado en la historia económica de la empresa y, más concretamente, en el estudio de Hispano-Suiza, así como en la industria automovilística española.

Gabriel Tortella

Catedrático Emérito de Historia Económica (Universidad de Alcalá); miembro del Comité Científico del Colegio Libre de Eméritos Universitarios. Premio Rey de España de Economía 1994. Ha sido presidente de la Asociación Internacional de Historia Económica, de la Asociación Española de Historia Económica y del Consejo Científico de la Asociación Europea de Historia Bancaria y

Financiera. Autor de numerosos libros y artículos científicos.

NOTAS

1 . La destilación fraccionada del petróleo crudo es un proceso físico utilizado para separar este en los distintos componentes que lo forman. El petróleo crudo se calienta a una temperatura de 360 ˚C y los vapores producidos son conducidos a través de la torre de destilación, donde se van refrigerando a medida que ascienden. Al refrigerarse, se van condensando las distintas fracciones del petróleo, que se recogen en sucesivos platos para su aprovechamiento, obteniéndose gasolinas, querosenos, gasóleos, fuel…

2 * El autor agradece a Mercedes Cabrera, Sebastián Coll, Guillem Martínez Molinos y Begoña Moreno su participación en la investigación que sirve de base al presente artículo.

3 * Este capítulo se basa parcialmente en el contenido de la Parte I (1900-1947) de Tortella, Ballestero y Díaz Fernández (2003).

. La tasa de crecimiento entre 1898 y 1930 fue del 1,35% anual, frente al –0,59% entre 1930 y 1935 (Tortella, 2019).

4 . Según Tortella (1980: 90), entre 1920 y 1936, la tasa de crecimiento del consumo de petróleo fue del 18,3%, la de la hidroelectricidad del 7,8% y la del carbón del 2,7%.

5 . Para Calvo Sotelo (1974: 136): “El petróleo estaba monopolizado de hecho. Hasta 1925 los dos grandes trust internacionales —la Standard y la Shell— se repartían amigablemente el mercado

español. En dicho año entró en liza un nuevo distribuidor: la sociedad española, o mejor dicho, hispano-francesa, Porto Pi, abastecida de petróleo ruso. Era seguro que los tres grupos llegarían a un acuerdo".

6 . El propio decreto decía: "Este refuerzo de ingresos salvará probablemente la distancia que ahora separa la ansiada nivelación presupuestaria sin necesidad de acudir al refuerzo de las cargas fiscales". Y, según sus cálculos previos, "El Monopolio podía producir al Estado, aparte de los derechos de Aduanas, un beneficio aproximado de 15 céntimos de pesetas por cada litro de gasolina" (Calvo Sotelo, 1974: 137).

7 . En palabras de Calvo Sotelo (1974: 150): "El contrato ruso fue, primero áncora de salvación; después pesadilla".

8 . A modo de ejemplo, véase Moreno y Quiroga (2011) sobre el caso de Entrecanales y Távora, la actual Acciona. De las cuatro sedes que tenía la empresa en ese momento, dos quedaron en territorio republicano, Madrid y Cartagena, y dos en el nacional, Sevilla y Canarias.

9 . Sobre la polémica gestión de Carceller en Sabadell y Henry, véase Contreras y Peña, 2019: 93; Faes, 2020: 43-47 y Tortella et al., 2003: 84.

10 . Destino, 2ª época, núm. 176 (30 noviembre 1940), p. 8.

11 . Juan Lliso Moreno, jefe de Producción en la refinería catalana, era hijo de una familia valenciana propietaria de una industria

maderera. Se había formado en origen como perito industrial y fue el supervisor de la extracción de combustibles en la planta de Rubielos de Mora que abrieron los de Sabadell y Henry (Faes, 2020: 43).

12 . Entre José Calvo Sotelo e Indalecio Prieto se sucedieron tres ministros al frente de Hacienda: los monárquicos conservadores Manuel Argüelles y Juan Wais, con el gobierno del general Berenguer, más el monárquico regionalista catalán Juan Ventosa, con el general Aznar, respectivamente.

13 . Tras obtener un acta de diputado en las elecciones generales del 28 de junio, la Comisión parlamentaria de responsabilidades, que entró en funcionamiento el 25 de agosto, sometió a Juan March a un proceso político. La subcomisión cuarta asumió las causas relacionadas con las responsabilidades bajo la dictadura, que entre otros muchos expedientes contenía la concesión del monopolio de tabacos a March. Fue un aspecto que tensionó las relaciones entre socialistas y radicales, cuyo líder, Alejandro Lerroux, había tildado de “innoble persecución” contra Juan March. Sería declarado moralmente incompatible con las Cortes Constituyentes. La comisión terminaría elevando a la presidencia de las Cortes una petición de suplicatorio contra Juan March y José Calvo Sotelo tras concluir que había “indicios” de un delito de cohecho en la concesión del monopolio de tabacos.

14 . Una síntesis sobre las especulativas calificaciones sobre Carceller de Preston o Riquer, véase, entre otros, Peña, 2019: 203-206.

15 . Un detenido estudio sobre el petróleo en este contexto bélico en Contreras (2019: 99-123).

16 . En 2022 se ha iniciado el proceso de desmantelamiento de esta primera refinería española tras casi un siglo de servicio. Disponible en https://acortar.link/h9zrBn.

17 . La primera edición del libro de Benavides de 1934 tuvo una edición definitiva en 1937; en 1953 hubo una edición soviética y en 1976 otra en México. Ha sido reeditada recientemente por la editorial Renacimiento (2017).

18 . El Día, 23 de julio de 1921.

19 . La Libertad, 9 de enero de 1926.

20 . La Libertad, 8 de enero de 1927.

21 . El Financiero, 22 de julio de 1927.

22 . “Los negocios petroleros y el interés nacional. VI. Los aborígenes de CAMPSA”, El Financiero, 2 de mayo de 1930.

23 . “La Transmediterránea en 1927”, El Financiero, 8 de junio de 1928.

24 . “La Transmediterránea en 1927”, El Financiero, 8 de junio de 1928.

25 . La Nación, 25 de enero de 1928.

26 . “Los negocios petroleros y el interés nacional. V. El avispero del contrato ruso”, El Financiero, 25 de abril de 1930.

27 . Las anotaciones de Natalio Rivas los días 17, 22 y 24 de julio de 1927, Archivo Natalio Rivas 11-8920.

28 . “Los negocios petroleros y el interés nacional. V. El avispero del contrato ruso”, El Financiero, 25 de abril de 1930.

29 . “Notas petroleras”, El Financiero, 23 de mayo de 1930.

30 . “Notas petroleras”, El Financiero, 13 de junio de 1930.

31 . “Notas petroleras. ¡Por fin, acabamos con el contrato ruso!”, El Financiero, 27 de junio de 1930.

32 . “Notas petroleras”, El Financiero, 4 de julio de 1930.

33 . “Notas petroleras”, 11 de julio de 1930, 18 de julio y 1 de agosto de 1930.

34 . El Financiero, 12 de diciembre de 1930.

35 . El Financiero, 20 de marzo de 1932.

36 . Diario de las Sesiones de las Cortes Constituyentes, 5 de noviembre de 1931.

37 . Diario de Sesiones de las Cortes Constituyentes, núm. 182, 14 de junio de 1932, pp. 6184-6202.

38 . La Libertad, 4 de noviembre de 1933.

39 . “El conflicto de la minoría radical con el señor Pérez Madrigal y los rumores de su expulsión”, El Heraldo de Madrid, 15 de noviembre de 1935.

40 . La conversación con Ridruejo, en Cabrera (2011: 305-306).

41 . “Interview with J. March, 11 April 1944”, Cambridge University Library, Templewood Papers, XIII, (6)28.

42 . Su amplia influencia política y clientelar se explica en Díaz Morlán (2000).

43 . En el Anuario Financiero y de Sociedades Anónimas de 1928 se

nombra a Ramón de la Sota como partícipe de la empresa (pág. 84), pero no ocurre así en Ceballos Teresí (1931: 385-386), y de hecho Sota no aparece en los consejos de administración de la compañía. Torres indica en su biografía sobre este empresario que su participación no es del todo segura (Torres, 1989: 1.000; 1998: 274). Díaz Morlán (1999: 147).

44 . Según Gabriel Tortella, Standard Oil controlaría a través de sus filiales Compraflet y Babel y Nervión el 50% del mercado español y el restante 15% correspondería a la Compañía de Petróleos Porto Pi, de Juan March (Tortella, 1990: 86-87; 2003: 49-50).

45 . Además de Echevarrieta, el Consejo de Administración de la Sociedad Petrolífera Española lo formaron el Marqués de Urquijo, el Marqués de Amurrio, Valentín Ruiz Senén, José Álvarez Estrada, el conde de Albiz y los representantes extranjeros H. Colyn, R. Waley Cohen, R. Mac Leod, A. S. Debenham, A. Agnew, L. Jones y G. E. Morris (Roldán, García Delgado y Muñoz, 1974: 368).

46 . Orbe era vicepresidente de la Compañía Vasco-Valenciana de Navegación y estaba relacionado con el Crédito de la Unión Minera (Torres: 1989: 999). Había fundado la Compañía Ibérica de Telecomunicación en 1917 junto a otros socios capitalistas, entre los que se encontraba Echevarrieta. Como efímero gerente de la nueva empresa fue nombrado Indalecio Prieto, amigo de ambos (Ossa, 1969: 197). En una relación de inversores vizcaínos entre 1879 y 1913 aparece con participaciones en cuatro navieras y un banco (Valdaliso, 1994).

47 . Para este episodio de la vida de Juan March puede consultarse Dixon (1985: 85-89). Alude a él veladamente Calvo Sotelo (1974: 143-144).

48 . Resulta interesante precisar que el decreto del monopolio de petróleos establecía entre sus objetivos la adquisición de yacimientos petrolíferos en el extranjero, ya que no había en España. Sin embargo, Venezuela y otros países que contaban con ellos habían prohibido expresamente que pudieran ser comprados por empresas de carácter estatal o con fuerte presencia estatal en su accionariado. La futura CAMPSA no podría adquirirlos, pero Echevarrieta, como particular, no habría sufrido esa cortapisa. Díaz Morlán (1999: 148); Tortella (2003: 57-58).

49 . Para la gestación y desarrollo del pacto entre Horacio Echevarrieta y las autoridades y empresas alemanas puede consultarse Díaz Morlán (2019).

50 . Tortella (1990: 81). Para la los orígenes y la historia de CAMPSA pueden consultarse Ramos Oliveira (1934), CAMPSA (1959), Calvo Sotelo (1969, 1974), Pastor Ridruejo (1986), Tortella (1990, 2003).

51 . El mismo sistema de pagos anticipados fue empleado en los contratos entre el Estado y la Sociedad Española de Construcción Naval (Lozano, 1997: 416; Romero y Houpt, 1998: 119).

52 * Este capítulo se basa en el trabajo desarrollado por Alfonso Ballestero en el libro Del monopolio al libre mercado, con quien tuve el placer de colaborar ayudándole en la redacción de su investigación y de quien tanto aprendí sobre la historia de la industria petrolera en España. Asimismo, quiero agradecer los magníficos comentarios realizados por Gabriel Tortella y Manuel Bravo. No obstante, los defectos y errores de este trabajo son exclusivamente responsabilidad mía.

53 . Sin embargo, en Canarias, que estaba excluida del Monopolio, CEPSA sí que creo una refinería, aunque una gran parte de su producción, la tenía “colocada” en el mercado nacional, al vendérsela a CAMPSA.

54 . Según los datos censales, en 1940 el 50% de la población estaba empleada en el sector primario, frente a un 22% del secundario, mientras que en 1970 los porcentajes eran del 23% y del 39%, respectivamente (Nicolau, 2005).

55 . Ya en 1974, tras el estallido de la primera crisis del petróleo, el acuerdo para invertir en España quedó en suspenso, aunque la operación en Dubái continuó y, sin duda, fue la operación más importante de España en el exterior.

56 . El plan de inversiones de ENCASO suponía una cifra total de 2.000 millones de pesetas, una cantidad estratosférica para la época (Martín Aceña y Comín, 1991: 207).

57 . La aportación de Caltex consistió en el 24% del capital en dólares más un préstamo de ocho millones para financiar la construcción. A cambio, se reservaba el suministro completo de las necesidades de crudo de la refinería mientras el préstamo estuviera vigente y de al menos el 50% en un plazo de 15 años (Martín Aceña y Comín, 1991: 211).

58 . Este descenso en la inversión del INI en el sector del petróleo se vio compensado por el aumento en el sector eléctrico, que llegó a suponer casi el 30% en 1980 (Martín Aceña y Comín, 1980: 123).

59 . https://bit.ly/3NPIagx.

60 . https://visitbarakaldo.eus/sefanitro/.

61 . https://bit.ly/3tbV3Ip.

62 . La producción de hidrógeno en la industria se basaba mayoritariamente en la utilización del carbón; aunque el reformado con vapor de metano inició su desarrollo en 1930 con metano procedente de la gasificación del carbón, la aplicación a gas natural no tuvo desarrollo comercial hasta la década de 1950.

63 . Tipo de gasificador desarrollado en 1926 para la gasificación de lignitos. Ha sido utilizado para la gasificación de distintos de tipos de carbones y, en la actualidad, para la gasificación de residuos.

64 * Quiero expresar mi más profundo agradecimiento a aquellas personas que han colaborado en la elaboración de este trabajo, y sin cuya magnífica y desinteresada ayuda no hubiera podido llevarse a cabo. Todas ellas han demostrado tener una infinita paciencia durante las largas conversaciones mantenidas y en la lectura de versiones previas. Asimismo, también me gustaría tener un recuerdo para José Luis Díaz Fernández, con quien tuve el placer de trabajar ayudándole en la redacción de su capítulo en el libro Del monopolio al libre mercado, y con el que me inicié en la historia de REPSOL; parte de lo que aparece en este capítulo se basa en su trabajo. No obstante, los defectos y errores de este trabajo son exclusivamente responsabilidad mía.

65 . El resto del consumo mundial se distribuye en carbón, con un 27%, mientras que la nuclear, la hidroeléctrica y las renovables suponen un 18% del total de energía consumida.

66 . Norteamérica ha pasado del 40% al 23%, Europa del 28% al 15% y las repúblicas excomunistas del 11% al 5%, mientras que África ha duplicado su posición, pero de un 2% al 4%, y Latinoamérica se ha mantenido en el 6%.

67 . El proceso continuó, y en 1992, el Gobierno francés disminuyó su participación en Total, del 31,7% al 5,4%, y, continuando con este proceso de privatización, en 1996 se quedó con el 1%, desapareciendo en 1998 del capital de Total. También en 1992, el Estado francés disminuyó su participación en Elf-Aquitane hasta un 50,8% y dos años después redujo su porcentaje al 10%, dejando de ser el máximo accionista y completando su salida en 1996 (Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia, 2007).

68 . Este tipo de cláusula permite que uno de los dos socios haga los sondeos al 100%, y si son un fracaso, asume toda la pérdida, pero si tienen éxito, el otro socio, si se quiere volver a incorporar, tiene que pagar una cantidad triple o cuádruple de lo que hubiera originalmente invertido si se hubiera mantenido el acuerdo original.

69 . De hecho, Gas Natural salió a bolsa con unas ratios de solvencia y de liquidez que ninguna otra gasista europea tenía porque venía muy capitalizada.

70 . Un año después de la ampliación de capital, el valor de la acción había disminuido más del 20%.

71 . Con anterioridad al gravísimo problema argentino, REPSOL no estuvo exenta de contratiempos, como el que se generó en 2008 cuando la empresa rusa de petróleos Lukoil quiso adquirir un 30% de la compañía mediante la compra de las participaciones a accionistas de referencia como Sacyr, Mutua Madrileña y La Caixa. Sin embargo, el revuelo ocasionado fue tal que finalmente no se llevó a cabo. Hubo presiones por parte del gobierno y de la UE para frenar el avance ruso y, además, Lukoil tampoco aportaba garantías suficientes que convencieran a los bancos de la viabilidad de la operación.

72 . Esta compra, por primera vez en la historia de actividad de REPSOL Exploración, se hizo con asesores financieros externos —Goldman Sachs— en lugar del habitual proceso de valoración de los activos productivos por parte de los propios técnicos de REPSOL. Grave error poner como agente a alguien que tiene un interés principal en el cierre de la operación, a cualquier precio, incluso cuanto más alto mejor, dado que sus honorarios son un porcentaje de la venta.

73 . La Caixa, en 2016, ya había reducido su participación en la gasista dando entrada al fondo Global Infraestructure Partners (GIP), que se había hecho con un 20,64% (Voz Populi, 21/07/2021).

74 . De hecho, en 2006, ante la posibilidad de que Suez acabara en manos de la italiana Enel, se presionó a Total para que la comprara, algo a lo que sus directivos se negaron.

75 . https://bit.ly/3RQJmRT.

76 . https://www.statista.com.

77 . https://www.oica.net.

78 . No ha sido posible recuperar los datos correspondientes a 1963, de ahí el pequeño corte en la gráfica en esa fecha.

79 * Agradezco a Gloria Quiroga a Manuel Bravo y a Antonio Blanco la revisión de un borrador de este trabajo, así como sus comentarios y sugerencias. Asimismo, el autor agradece a SEDIGAS, ENAGÁS GTS, Foro Nuclear y Acogen la facilitación de memorias, informes anuales y datos históricos.

. Siendo la hulla un tipo de carbón; en este texto, en general, se utilizará indistintamente carbón o hulla, sin entrar a precisar las circunstanciaras técnicas de cada caso.

80 . Dada la escasa producción no se citan aquí la de los dos pozos Castillo a partir de 1963.

81 . Unidad técnica de calor (th) que equivale a un millón de calorías (Mcal).

82 . Medido a 0 ºC y 1 atm (atmósfera).

83 . Puede verse la norma UNE 60002, Clasificación de los combustibles gaseosos en familias. La primera familia tiene un índice de Wobbe superior entre 22,4 MJ/m^3 y 24,8 MJ/m^3. La

segunda familia, entre 39,1 MJ/m^3 y 54,7 MJ/m^3 , y la tercera, entre 72,9 MJ/m^3 y 87,3 MJ/m^3 (1MJ/m^3 = 238,8458 kcal).

84 . Un kWh (1.000 Wh) y dado el volumen creciente de uso, es habitual utilizar el MWh (1.000 kWh), o GWh (10^6 kWh) y TWh (10^9 kWh).

85 . Para el paso de TWh a bcm se ha utilizado el factor 0,086. Las conversiones relacionadas con el gas pueden verse en Álvarez Pelegry y Balbás (2003: 287 y ss.).

86 . Las cifras están redondeadas con dos decimales respecto a los Mm^3.

87 . Para su elaboración, se han utilizado los poderes caloríficos de López Sopeña, (2001: 19), asumiendo un GLP del 50% de propano y 50% de butano.

88 . Fábregas (2014: 197) indica la cantidad de 1,3 bcm/año durante quince años con unos 300 Mm^3/año de etano, propano y butano.

89 . Parece corresponder con gas obtenido de steam reforming de nafta.

90 . Fábregas (2018: 265) indica que la operación de cambio de gas ciudad a gas natural en el área de Barcelona tuvo una primera fase durante 1969-1972 y una segunda de 1985 a 1990.

91 . Es pertinente señalar que en 1981 ENAGÁS facturaba 45.714 millones de pesetas y Butano 94.875. La primera tenía un flujo de caja (antes de impuestos) negativo de 5.581 millones de pesetas y Butano un flujo de caja positivo de casi la misma cantidad (5.537 millones de pesetas). Butano tenía una producción de botellas de uso doméstico de 545.520 por jornada laboral. Las ventas ascendieron a más de 2 millones toneladas de GLP realizadas a través de 977 agentes distribuidores que atendían a 12 millones de usuarios (Boada, 1983: 154-157).

92 . Uno desde el comienzo del pasado siglo hasta 1967 (gráfico 1) y otro desde la incorporación del gas natural hasta 2020 (gráfico 5).

93 . En este caso, dado el peso que tiene el gas manufacturado en el total, que además decrece a medida que se incrementa el volumen total, no se ha tenido en cuenta su poder calorífico y se ha asimilado al del gas natural. Ello no afecta significativamente a las series representadas.

94 . El cálculo de esta tasa está realizado para cada periodo calculando el cociente de los valores finales y de comienzo del periodo. Dicho cociente se eleva a la potencia que es 1 dividido entre el número de años del periodo. Al resultado de las operaciones anteriores se resta 1.

95 . Convertido a volumen de gas a partir de los datos en energía térmica, utilizando 3.975 kcal/Nm^3. No se indica en la leyenda del gráfico 9 el aire propanado que, sin embargo, sí está representado.